

## Geofinança, Estratégia e Governo financeiro

# **GE FINANÇA**

*Towards Peace by Financial Means*

## Parte I

**Maria Teodora de Castro e Egreja**

Orientador: Professor Doutor Heitor Alberto Coelho Barras Romana

Coorientadora: Professora Doutora Sandra Maria Rodrigues Balão

*Tese de Doutoramento em Ciências Sociais, na especialidade de Estudos Estratégicos*

*Lisboa*

*2017*

[WWW.ISCSP.U LISBOA.PT](http://WWW.ISCSP.U LISBOA.PT)

# Geofinança, Estratégia e Governo financeiro



*Towards Peace by Financial Means*

**Maria Teodora de Castro e Egreja**

Orientador: Professor Doutor Heitor Alberto Coelho Barras Romana

Coorientadora: Professora Doutora Sandra Maria Rodrigues Balão

*Tese de Doutoramento em Ciências Sociais, na especialidade de Estudos Estratégicos*

**Júri:**

**Presidente:**

Doutor Manuel Augusto Meirinho Martins, Professor Catedrático e Presidente do Instituto Superior de Ciências Sociais e Políticas da Universidade de Lisboa

**Vogais:**

Doutor Henrique Nuno Pires Severiano Teixeira, Professor Catedrático  
Faculdade de Ciências Sociais e Humanas da Universidade Nova de Lisboa;

Doutor Heitor Alberto Coelho Barras Romana, Professor Catedrático  
Instituto Superior de Ciências Sociais e Políticas da Universidade de Lisboa, orientador;

Doutor António Manuel Fernandes da Silva Ribeiro, Professor Catedrático Convidado  
Instituto Superior de Ciências Sociais e Políticas da Universidade de Lisboa;

Doutora Carla Margarida Barroso Guapo da Costa, Professora Associada com Agregação  
Instituto Superior de Ciências Sociais e Políticas da Universidade de Lisboa;

Doutor Duarte Manuel Ivens Pitta Ferraz, Professor Associado Convidado  
Nova School of Business & Economics da Universidade Nova de Lisboa;

Doutor Gilberto da Piedade Veríssimo, Professor Auxiliar  
Faculdade de Ciências Sociais da Universidade Agostinho Neto, Angola;

Doutora Andrea Sofia da Cruz Valente, Professora Auxiliar  
Instituto Superior de Ciências Sociais e Políticas da Universidade de Lisboa;

*Lisboa*

*2017*



## Agradecimentos

Ao Senhor Presidente e Excelentíssimo Senhor Professor Doutor Catedrático Manuel Meirinho Martins que no ISCSP, me recebeu e acarinhou, permitindo a oportunidade de conquistar este grau académico.

Ao Senhor Professor Orientador, Professor Doutor Catedrático Heitor Barras Romana cuja perspicácia, saber e envolvimento abriram novos horizontes e novos campos teóricos que novas perspectivas criaram, de relevância fulcral para o objeto da investigação.

Ao Senhor Professor Doutor Duarte Pitta Ferraz pelo seu saber e experiência no sistema financeiro internacional e *Governance* internacional, pela confiança, apoio permanente e entusiasmo que revelou tanto sobre a minha capacidade para desenvolver a investigação como no acreditar e inspirar na relevância do objeto da investigação.

À minha Professora Coorientadora, Senhora Professora Doutora Sandra Rodrigues Balão por todo o trabalho e paciência que esta tese consumiu, e pela sua dedicação e saber.

A todos os autores que pelas suas ideias, opiniões e saber vertido na sua escrita influenciaram, entusiasmaram, inspiraram a prosseguir na satisfação da curiosidade e da dúvida.

Às minhas três maravilhosas filhas que suportaram uma mãe mais ausente mas que nunca deixaram de apoiar, incentivar, inspirar e motivar e até comungar do orgulho pelo trabalho desenvolvido.

Um agradecimento especial à minha filha Marta pela sua arte no *design* das imagens que sustentam a teorização e facilitam o entendimento da mesma bem como lhe atribuem uma estética, personalidade e valor distintivo.



## Resumo

Esta investigação procura contribuir humildemente para a teoria de estratégia, teorizando e autonomizando o conceito de «geofinança» como o poder financeiro internacional, sendo um meio de guerra não convencional e irregular, com capacidade ofensiva e defensiva eficaz, em especial na gestão de conflitos através de abordagem indireta; um tal poder revela características de *Hard* e *Soft power* e corresponde à prossecução do interesse nacional, conferindo a perceção de ações desenhadas com objetivos geopolíticos e geoeconómicos, assente em três pilares (atuação em rede do sistema financeiro internacional, a moeda internacional como fonte de estabilidade financeira e a sensibilidade da rede do sistema à informação). Identificam-se as variáveis geofinanceiras que imprimem força ao poder da geofinança na defesa do interesse nacional; são elas a lei, a moeda internacional e as reservas de moeda internacional, o interesse nacional revertido na política monetária e cambial, a dívida externa, o investimento e o património financeiro internacional, a *Soft* e *Hard law*, a capacidade de *Soft power* e a cultura geofinanceira. Sugere-se ainda, para facilitar o pensamento geofinanceiro, um modelo operacional cujas funções pretendem a correlação das sete variáveis geofinanceiras. E, baseando-se na teoria da estratégia militar, desenha o processo estratégico geofinanceiro — identificando mecanismos numa lógica de ação estratégica que explora tanto o elemento surpresa como o elemento movimento. Esta contribuição para o pensamento estratégico geofinanceiro pode gerar benefício na cooperação entre os atores dos sistemas financeiros locais e regionais para um posicionamento estratégico dinâmico internacional.

Palavras-Chave: Geofinança, geoeconomia, geopolítica, sistema financeiro internacional, cultura geofinanceira, governo, soberania, moeda internacional, processo e pensamento estratégico.

**PhD Thesis**  
**Social and Political Science**  
**Strategic Studies**

*Towards Peace by*



*Financial Means*

# Geofinancial strategy and governance

2014-2017

PhD awardee: Maria Teodora de Castro e Egreja, N.º 218659

**Professor Supervisor: Professor Catedrático Doutor Heitor Barras Romana**

**Professor Co supervisor: Professora Associada Doutora Sandra Rodrigues Balão**

# Abstract

This research aims to contribute to the body of knowledge, notably to strategy theory. The contribution to geofinancial strategic thought suggests, furthermore, that theorisation could generate advantages and benefits. Theoretically, “geofinancial strategy” is an autonomous concept that belongs with theory related to international financial *power*, in that it represents a non-conventional and irregular means of war, with efficient offensive and defensive capabilities, notably in the management of conflicts through an indirect approach. This is concerned with how *power* reveals both *Hard* and *Soft* characteristics, and how *power* corresponds to the prosecution of the national interest generating the perception that actions have been designed and developed with geopolitical and geoeconomical objectives. It is based on three pillars: the architecture of the Internacional Financial System (IFS) network, international currency as a source of financial stability, and the sensitivity of the financial network to the data that potentially affects the IFS. The current research identifies variables that act to support the *powerful* geofinancial system: international currency and foreign reserves, national interest reverted into monetary and foreign exchange policy, foreign debt, foreign investment portfolio, *Soft* and *Hard law*, the capacity of *Soft Power*, and geofinancial culture. In addition, the thesis proposes an operational model that correlates the seven geofinancial variables and, supported by strategic military theory, designs a geofinancial strategic process to identify mechanisms that, within the logic of strategic action, explores elements of surprise and movement. Co-operation among actors of local and regional financial systems and the dynamic international strategic positioning of actors, may benefit from this research.

Key-Words: Geopolitics, Geoeconomics, Geofinancial strategy, International financial system, Geofinancial culture, *Governance*, Sovereignty, International currency, Strategic process, Hard and Soft Law.

# Índice

Resumo.....	III
Abstract .....	V
Índice .....	VI
<b>Apresentação da Investigação quanto à sua relevância, âmbito e estratégia metodológica 1</b>	
<b>PARTE I – Uma teorização do conceito de Geofinança .....</b>	<b>42</b>
Capítulo 1: Os Estudos Estratégicos, a Teoria da Guerra e o Sistema Financeiro Internacional .....	43
1.1 Os estudos estratégicos e o sistema financeiro internacional .....	43
1.2 A teoria da guerra, a cultura e o pensamento estratégico .....	48
1.3 O pensamento estratégico geofinanceiro.....	70
Capítulo 2: Da Cultura Geopolítica à Cultura Geofinanceira.....	110
2.1 A geopolítica: o contributo da escola crítica.....	110
2.2 A cultura geofinanceira.....	126
Capítulo 3: Uma Teorização da Geofinança .....	256
3.1 O contributo da geoeconomia .....	262
3.2 O contexto da globalização e os interesses nacionais .....	268
3.3 A estrutura do poder geofinanceiro.....	297
3.4 O conceito operacional de geofinança.....	355
3.5 O modelo geofinanceiro.....	371
<b>PARTE II - O Processo Estratégico Geofinanceiro .....</b>	<b>386</b>
Capítulo 4: O Processo Estratégico Geofinanceiro – esfera política .....	396
4.1 O centro de gravidade geofinanceiro .....	413
4.2 Elementos do processo estratégico geofinanceiro na esfera política e psicológica .....	418
Capítulo 5: O Processo Estratégico Geofinanceiro – esfera física.....	483
Elementos do processo estratégico geofinanceiro na esfera física .....	486
<b>Resultado da Investigação: o Conceito de «Geofinança» .....</b>	<b>562</b>
Contribuição para o corpo do conhecimento e impacto no governo estratégico.....	591
Referências Bibliográficas .....	593
Anexos.....	622

## **Lista de Siglas e Acrónimos**

AQR	Asset Quality Review
BAfD	Banco Africano de Desenvolvimento
BAsD	Banco Asiático de Desenvolvimento
BCBS	Basel Committee on Banking Supervision (Comité de Supervisão Bancária de Basileia)
BCE (ECB)	Banco Central Europeu (European Central Bank)
BCG	Boston Consulting Group
BEI	Banco Europeu de Investimento
BID	Banco Interamericano de Desenvolvimento
BIS	Bank of International Settlements (Banco de Pagamentos Internacionais)
BM (WB)	Banco Mundial (World Bank)
BoE	Bank of England (Banco de Inglaterra)
BPC (PBC)	Banco Popular da China (People's Bank of China)
CAPM	Capital Asset Pricing Model
CDO	Collateralized Debt Obligation
CGF	Cultura Geofinanceira
CSP	Capacidade de <i>Soft Power</i>
CUMCRS	Capacidade de Utilização de Meios de Comunicação e Redes Sociais
DSE	Direito de Saque Especial
EBA	European Banking Authority (Autoridade Bancária Europeia)
EMH	Efficient Market Hypothesis (hipótese de mercado eficiente)
FATF	Financial Action Task Force (on Money Laundering)
FBE	Federação Bancária Europeia
FDI	Foreign Direct Investment
Fed	Federal Reserve (Reserva Federal dos Estados Unidos da América)
FEM	Fórum Económico Mundial
FMI (IMF)	Fundo Monetário Internacional (International Monetary Fund)
FSB	Financial Stability Board (Conselho de Estabilidade Financeira)
GDP	Gross Domestic Product
GNI	Gross National Income
ICC	International Chamber of Commerce (Câmara de Comércio Internacional)

ICRG	International Co-operation Review Group
IFC	International Finance Corporation
IFS	International Financial Standards
IOSCO	International Organization for Securities Commission (Organização Internacional de Comissões de Valores)
ISO	International Standards/International Organization for Standardization
LCCBP	Liberdade de Circulação de Capitais, Bens e Pessoas
MFPIN	Multiplicadores Financeiros do Poder do Interesse Nacional
MTO	Money Transfers Organizations
NATO	Organização do Tratado do Atlântico Norte (OTAN)
OCDE (OECD)	Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (Organisation for Economic Cooperation and Development)
OFAC	Office of Foreign Assets Control (Gabinete de Controlo de Ativos Estrangeiros)
OIT	Organização Internacional do Trabalho
OMC (WTO)	Organização Mundial do Comércio (World Trade Organization)
OMFIF	Official Monetary and Financial Institutions Forum
ONU (UN)	Organização das Nações Unidas (United Nations)
OPEP	Organização dos Países Exportadores de Petróleo
PDIIN	Poder de Disseminação da Identidade e do Interesse Nacional
PEP	Political Exposed Persons
PMC	Política Monetária e Cambial
PPP	Purchasing <i>Power</i> Parity
PRIP	Poder das Relações Internacionais Privilegiadas
RDF	Relações de Dependência Financeira
RSFI	Rede do Sistema Financeiro Internacional
SDR	Special Drawing Right
SFI	Sistema Financeiro Internacional
SMI	Sistema Monetário Internacional
SOP	Standard Operational Procedures
STP	Straight Through Processing
SWIFT	Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications
TPP	Trans-Pacific Partnership

UNCAC UN Convention Against Corruption

UNCTAD United Nations Conference on Trade and Development (Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento)

VMC Velocidade e a Acessibilidade a Meios de Comunicação

VSGIN Valorização dos Símbolos Geofinanceiros de Identidade Nacional

VUCA Volatility, Uncertainty, Complexity, Ambiguity

## Lista de Figuras

Fig. 1: Esquema de tratamento preferência fiscal da Apple Inc. pela Irlanda

Fig. 2: Dimensão dos intermediários financeiros em função do PIB por país

Fig. 3: Resumo das multas impostas pelas autoridades financeiras e fiscais dos EUA a bancos europeus entre 2013 e 2015

Fig. 4: Síntese dos assuntos principais na revisão da literatura e autores mais influentes

Fig. 5: Síntese dos assuntos principais na revisão da literatura

Fig. 6: Síntese conceptual – framework da pesquisa

Fig. 7: Geopolítica crítica

Fig. 8: Evolução dos volumes de comércio internacional numa série longa entre 1970 e 2013

Fig. 9: Crises financeiras nos EUA entre 1790 e 2012

Fig. 10: Evolução das falências de bancos nos EUA nos anos 1934 -2010

Fig. 11: Processos interagindo na crise financeira e económica iniciada em 2008

Fig. 12: Sequência de eventos numa crise financeira num país avançado ou num país emergente

Fig. 13: Evolução do crédito em percentagem do PIB

Fig. 14: Evolução do crédito e peso do crédito bancário no total de crédito concedido

Fig. 15: Evolução do crédito e peso do crédito a particulares e empresas não financeiras no total do crédito concedido

Fig. 16: Mapeamento de dívidas soberanas em função de concentração do risco por credor

Fig. 17: Mapeamento de dívidas soberanas em função do risco do devedor

Fig. 18: Evolução da exposição dos bancos a dívidas soberanas em função do risco do devedor

Fig. 19: Análise aos requisitos necessários para atingir rácio dívida/PIB = 180% (ano de 2009)

Fig. 20: Análise aos requisitos necessários para atingir rácio dívida/PIB = 180% (ano de 2011)

Fig. 21: Evolução dos ajustamentos das taxas de câmbio no período da crise financeira (2007-2008)

Fig. 22: Efeito das taxas de câmbio na evolução do GDP

Fig. 23: Arquitetura e organização do processo legislativo e de *governance* do sistema financeiro Internacional

Fig. 24: Mapeamento da origem dos sistemas legais



Fig. 25: Evolução da arquitetura da União Económica e Monetária

Fig. 26: Tipologia de modelos de supervisão

Fig. 27: Transações em moeda internacional – peso das divisas nos anos 2001 a 2011

Fig. 28: Funções dos principais órgãos de supervisão europeus

Fig. 29: Tipo de instituições de crédito alvo de supervisão direta europeia

Fig. 30: Mapeamento dos fluxos de movimentos de capital, via hub (Londres), em diferentes moedas internacionais para fins de comércio e investimento

Fig. 31: Mapeamento dos fluxos de movimentos de capital em diferentes moedas internacionais, via hub (Londres)

Fig. 32: Distribuição do PIB, comércio externo e ativos financeiros pelas maiores economias do mundo

Fig. 33: Comparação do ranking internacional de bancos entre 2012 e 2014

Fig. 34: Narrativa financeira – exemplo dos média

Fig. 35: Mapeamento do rating de soberanias

Fig. 36: Evolução Fitch Rating – Portugal

Fig. 37: Evolução Fitch Rating – Grécia

Fig. 38: Evolução Fitch Rating – Reino Unido

Fig. 39: Evolução dos deficits públicos sobre o PIB

Fig. 40: Quadro conceptual teórico da investigação (detalhe)

Fig. 41: Trilema da globalização

Fig. 42: Conceito estratégico nacional

Fig. 43: Evolução das reservas internacionais detidas pela China entre 2000 e 2016

Fig. 44: O crescimento global e os superciclos económicos, séries longas, entre 1820 e 2030 (a estabilidade das economias levam ao crescimento global)

Fig. 45: Esquematização do interesse nacional e da vontade nacional

Fig. 46: Mapeamento sintetizado do conceito de sistema financeiro internacional

Fig. 47: Fluxos de Fundos através do sistema financeiro

Fig. 48: Evolução relativa dos intermediários financeiros

Fig. 49: Mapa com a identificação dos países que compõem o G20 em 2016

Fig. 50: Timeline das intervenções do G7 em termos monetários entre 1985 e 2010

Fig. 51: Os sistemas do poder mundial

Fig. 52: Estabilidade financeira global

Fig. 53: Maiores causas de contágio sistémico identificadas pelo FMI (2011)

Fig. 54: Volume global de pagamentos em 2015 e projeção até 2025

Fig. 55: Volume global de proveitos da atividade de pagamentos em 2015 e projeção até 2025

Fig. 56: Volume global de pagamentos internacionais em 2015 e projeção até 2025

Fig. 57: Evolução do volume global de remittances entre 1990 e 2017

Fig. 58: Evolução da integração financeira

Fig. 59: Evolução dos pagamentos em moeda internacional entre 2012 e 2014

Fig. 60: Previsão da evolução – peso de cada moeda como reflexo do desenvolvimento económico

Fig. 61: Gráfico da evolução da taxa de câmbio das moedas marco alemão, franco francês, libra esterlina e iene japonês contra o dólar norte-americano no período entre 1989-1990

Fig. 62: Transações em moeda internacional – peso das divisas nos anos 2001 a 2011

Fig. 63: Exemplo do contágio entre países – risco sistémico

Fig. 64: Principais zonas de comércio internacional (2010) e depósitos em bancos centrais (2008-2013)

Fig. 65: Evolução do investimento Chinês

Fig. 66: Mapa das crises financeiras pelo mundo desde 1970

Fig. 67: Tabela com o resumo das crises financeiras pelo mundo desde 1991

Fig. 68: Tabela com o resumo dos custos e peso no PIB de «salvar» bancos entre 1980-2009

Fig. 69: Exemplo de notícias nos jornais na sequência do referendo Britânico (Brexit) e a imediata relação com variáveis financeiras (Jornal de Negócios)

Fig. 70: Evolução do valor de mercado vs. valor contabilístico das instituições financeiras (2006-2016)

Fig. 71: Elementos que constituem a emergência do conceito de geofinança

Fig. 72: Geofinança como poder autónomo numa estratégia integrada

Fig. 73: Visualização gráfica da estrutura da pesquisa

Fig. 74: As variáveis geofinanceiras

Fig. 75: Capturing value from global networks – strategic network

Fig. 76: Variáveis geofinanceiras do modelo proposto

Fig. 77: As funções do modelo geofinanceiro

Fig. 78: O poder das relações internacionais privilegiadas

Fig. 79: PDIIN – Poder de Disseminação da Identidade e do Interesse nacional

Fig. 80: Poder percebido do interesse nacional

Fig. 81: Fatores Catalisadores da Globalização (CG)

Fig. 82: O processo do modelo geofinanceiro

Fig. 83: O pensamento estratégico evolutivo geofinanceiro

Fig. 84: Mapeamento de estrutura de cultura de informações

Fig. 85: Variáveis geofinanceiras

Fig. 86: As maiores economias por década

Fig. 87: O alcance da presença económica chinesa no mundo em 2013

Fig. 88: Política de segurança, tipo de ataque e objetivo político

Fig. 89: Tipos de poder, fins a atingir e meios disponíveis

Fig. 90: Intervenção sobre o valor de diversas moedas com objetivos políticos

Fig. 91: Efeitos conjugados de intervenções simultâneas sobre US\$, YEN e EUR

Fig. 92: História do US\$

Fig. 93: Série longa de taxas de juro

Fig. 94: Série longa do preço do crude

Fig. 95: A subida do Renminbi

Fig. 96: Evolução das reservas internacionais

Fig. 97: Os meios da esfera política e psicológica

Fig. 98: Quotas por moeda nas reservas internacionais de 1999 a 2005

Fig. 99: Reservas totais do FMI de ouro e direitos especiais de saque (SDR) – análise de Teodora de Castro, 2015

Fig. 100: Evolução das reservas totais internacionais entre 1990, 2003, 2007, 2013 – análise de Teodora de Castro, 2015

Fig. 101: Stock de reservas internacionais em 2010-2013 – análise de Teodora de Castro, 2015

Fig. 102: Stock de reservas internacionais em 2013 – análise de Teodora de Castro, 2015

Fig. 103: Evolução da dívida externa e do GNI entre 1990, 2003, 2007, 2013 – análise de Teodora de Castro, 2015

Fig. 104: Níveis de decisão e execução conforme a estrutura do SFI

Fig. 105: O processo estratégico geofinanceiro na esfera política e psicológica

Fig. 106: Meios da esfera física do processo geofinanceiro

Fig. 107: Cenários de eventual concentração na indústria de armamento

Fig. 108: Exemplo da informação sobre países considerados pelo FATF como de elevado risco quanto a money laundering

Fig. 109: Mapa publicado por FATF (2016) identificando as geografias consideradas de alto risco de money laundering

Fig. 110: Roda regulatória

Fig. 111: Iniciativas legislativas na União Europeia que permitem a coerção

Fig. 112: Iniciativas de regulação internacionais

Fig. 113: Principal legislação financeira nos EUA

Fig. 114: Publicação do Deutsche bank sobre ambiente regulatório

Fig. 115: Teste de stresse e AQR aos bancos europeus

Fig. 116: Estimativa da evolução da capitalização dos mercados de capitais

Fig. 117: Estimativa da evolução do comércio internacional

Fig. 118: As «quarto linhas de defesa»

Fig. 119: Alavancagem de auditoria, gestão do risco e compliance – GRC – *Governance*, Risk and Compliance framework

Fig. 120: Complexidade regulamentar versus um *governance* de responsabilização e compromisso

Fig. 121: Pressure on banking system

Fig. 122: Adjust control to risk appetite

Fig. 123: Processo estratégico geofinanceiro – esfera física (elemento movimento)

Fig. 124: Dinamização do *Soft power*

Fig. 125: Meios da esfera física do processo geofinanceiro

Fig. 126: Dinamização do *hard power*

## Apresentação da Investigação quanto à sua relevância, âmbito e estratégia metodológica

«A crise, essa, agravar-se-á, para já, por culpa da estupidez humana.» (Lara, 2014, p. 15)

*«Financial warfare strikes can blockade vital industries; delink countries from the global marketplace; bankrupt sovereign economies in the space of a few days, and cause mass exoduses, starvation, riots, and regime change.»* (Katz, 2013, p. 77)

O sistema financeiro internacional parece estar sujeito a eventos imprevisíveis que surpreendem os bancos e seus *stakeholders*, expondo a atividade da indústria a riscos de negócio com um impacto abrangente e quase incontável – como ocorreu com a crise financeira de 2007, que teve origem na falência do sistema financeiro da Islândia e na crise do subprime nos EUA, alastrando para a Europa uma crise de liquidez e capital que afetou profundamente os atores do sistema bancário e financeiro, seguida em 2009 de uma crise económica e social, provocando consequências nefastas em potências regionais. E que se arrasta há quase uma década sem que se vislumbre o retorno à ansiada prosperidade global. No século XX, as crises financeiras internacionais sucederam-se com fortes impactos no sistema bancário e nas economias locais. O que mudou agora foi o facto de a abrangência já não ter fronteiras por haver contágio imediato, como uma pandemia. Marcante foi a Grande Depressão da década de 1920 nos Estados Unidos, com impacto sobretudo económico e social, mas em termos verdadeiramente internacionais o processo iniciou-se com a crise da dívida externa na América Latina (especificamente no México nos anos 1980), com a crise do sistema de poupança e empréstimo nos Estados Unidos, seguindo-se a “bolha especulativa” japonesa. Os ataques especulativos às moedas internacionais iniciaram um ciclo de crises sucessivas, primeiro com o ataque ao mecanismo de taxas de câmbio europeu, depois de novo sobre a América Latina (em especial sobre o México). Ó Tuathail (1997, p. 302) caracterizou a crise Mexicana como: «(...) a metaphorical drug experience, beginning with

the “euphoria” of rapid capital inflows but ending with a “tequila hangover” from currency devaluation and capital flight»; este efeito seguiu para a Ásia, verificando-se desvalorizações e crise bancárias em vários países deste continente. À crise financeira e à desvalorização da moeda russa já no final dos anos 1980 sucedeu a crise argentina e a crise financeira global em 2007.

Temas relacionados com as «finanças» internacionais podem ser considerados sinais de intervenção geoestratégica, como os níveis de endividamento dos bancos, bem como a dependência financeira observável, por exemplo, na retirada súbita de liquidez do sistema e na ameaça provável de se gerar um risco sistémico, ou no comércio mundial condicionado maioritariamente à utilização de quatro moedas internacionais, no financiamento no mercado monetário interbancário concentrado em poucos atores, no investimento em ativos internacionais securitizados e a importação/exportação de riscos financeiros, e ainda na circularização de capital no sistema financeiro internacional dirigido ao investimento e financiamento da economia. Este ambiente foi-se desenvolvendo por mais de 50 anos sob a denominada era da «Doutrina Greenspan», em referência à teoria e prática do então governador da Reserva Federal dos EUA, Alan Greenspan e outros economistas seus contemporâneos como Timothy Geithner, que se opuseram à regulação dos mercados financeiros, argumentando tratar-se de mercados sofisticados onde a inovação nos 20 anos anteriores teria criado a capacidade de a gestão do risco ser transferível para quem melhor o soubesse gerir tal como nos mercados de *commodities*, não existindo por isso necessidade de regulação e intervenção no mercado financeiro. E Kay (2015, p. 73) comenta: «The effect of such innovation was to allocate risk to those investors most able and willing to take it. (...) the immediate mistake was to believe that the risk transfer he saw represented insurance rather than wagering. Its purpose and effect was not to spread risk more effectively by passing it to those better equipped to handle it, but to dump it on those who understood less about it.»

A «irracionalidade» e a propensão no comportamento humano para o jogo arriscado e excessivo, contrário à expectativa de mercado racional defendido por teóricos de economia que criaram modelos económicos racionais – como a hipótese de mercado eficiente (EMH – Efficient Market Hypothesis) de Eugene Fama ou o modelo CAPM (Capital Asset Pricing Model) de William Sharpe, (Fama, 1970, pp. 410-415), ambos laureados com o Nobel –, levam a consequências e efeitos que têm aumentado na sua abrangência, frequência e

intensidade do impacto. E apesar de estes eventos terem repetições cíclicas, os atores apresentam, como argumento para a sua não-antecipação e prevenção, o efeito surpresa dos eventos causadores das crises bancárias e financeiras, frequentemente denominados de «cisnes negros». Nos mercados financeiros há uma procura permanente por novas oportunidades de negócio que ainda não foram testadas e que envolvem o efeito surpresa no mercado como forma de antecipar lucros antes que a concorrência os «copie», mas baseados em necessidades e na ambição das audiências que servem; e Kay (2015) considera a necessidade de acomodar, desequilíbrio e ineficiência que criam oportunidade de lucro, e em especial informação «imperfeita», isto é, informação assimétrica, que possa ser interpretada por diferentes destinatários de diferentes formas. Na diferente absorção e interpretação de informação diversa sobre o mesmo assunto mas ajustada aos desejos dos destinatários, disponibilizada exatamente para criar ilusões e percepções da realidade, e que não reflete a realidade por inteiro, formam-se diferentes consciências de risco que desvirtuam a racionalidade das decisões financeiras e do mercado financeiro e criam oportunidades de negócio e de lucro, isto é, assenta no desequilíbrio de informação e de conhecimento entre os atores que se controlam ilusões e fomentam negócios. «They need to allow for control illusion and recognise that people chase their dreams. (...) History will judge whether Greenspan was the man who made millions of Americans rich – or the man who could not bear to tell them they had only imagined it.» (Kay, 2015, pp. 71 e 240). Todavia, Roubini (2010) considera que as crises financeiras não são derivadas de «eventos surpresa» mas sim de euforias e excessos que geram «bolhas» na gestão de ativos financeiros, dentro do próprio sistema financeiro, mas também com a cumplicidade de governos, empresas, cidadãos num ambiente propício e visível, antecipável e previsível, mas incómodo de reconhecer e controlar antecipadamente – do tipo «elefant in the room». Assim, Roubini expõe «Thus, financial boom and bust are predictable white swan events, not unpredictable and random black swans. Financial crises that should have occurred once in 100 years now occur more frequently and with greater virulence; and their (...) social costs are rising. The trouble is that in the bubble phase nearly everyone (...) is swept in a delusional bubble mania of irrational euphoria: households, financial institutions, investors, governments, spinmeisters all of whom profit from the bubble.» (Roubini, 2010, s/p)

E Romana (2012) sugere uma análise da incerteza investigando os *early signs* que os atores do sistema financeiro internacional poderiam adotar na avaliação dos fatores para alcançar

uma vantagem estratégica, i.e., reduzir a incerteza dos «futuros possíveis» através da análise dos pontos de intersecção entre interesse político, económico e financeiro em função de decisões/escolhas estratégicas em defesa de interesses nacionais ou regionais (e.g., o domínio das moedas de transações de comércio internacional, a liquidez e capital disponíveis, a deterioração do risco soberano). Romana (2012) defende que na «construção de cenários» é possível identificar tendências que podem «afetar interesses» e intenções de carácter geopolítico, nas quais se incluem naturalmente as do sistema financeiro, que estão dependentes da análise que combina uma visão instrumental da geografia na interpretação de imaginários e cenários geopolíticos num quadro de poder integrado (e.g., diplomático, militar, económico, financeiro, político). A afirmação em 2009 da Secretária de Estado norte-americana, Hillary Clinton, que afirmava sobre o poder integrado, apresenta-nos um novo quadro estratégico: «We must use what has been called “smart power”: the full range of tools at our disposal – diplomatic, economic, military, political, legal, and cultural – picking the right tool, or combination of tools, for each situation.» (US Department of State, 2013, s/p)

Assim, a montante da atividade financeira observa-se um ambiente global de gestão de equilíbrios dos poderes político, económico e financeiro, resultante e visível na «guerra de valorização das moedas internacionais», na gestão do risco cambial e de liquidez e na dispersão e transferência de capital, bem como gestão de dívidas e investimentos soberanos, cujos sinais subtis de alerta se desenvolvem até ao ponto de surpreender estrategicamente os atores do sistema financeiro (bancos, instituições financeiras, reguladores e supervisores, operadores de mercado), talvez pela sua incapacidade de apreender uma realidade mais abrangente do que a sua atividade *core*, olhando para fora da sua *black box*.

Não só em tempos de crise encontramos factos que representam a intersecção dos três poderes e a sua combinação numa estratégia integrada para imprimir força a determinado objetivo, seja ele político, económico ou financeiro. Como primeiro exemplo representativo da interação praticamente em circuito fechado entre eventos políticos, económicos e financeiros emerge o Brexit – a saída do Reino Unido da União Europeia referendada em 2016. Antes de a saída do Reino Unido da UE se efetivar, o evento político, instigado pela narrativa nos média, leva de imediato a reações sobre a valorização de ativos financeiros e movimentação de patrimónios financeiros de uns «territórios» para outros, como veio a



ocorrer após o artigo publicado no Financial Times (2016b) «Brexit “stampede” out of UK funds – M&G, Schroders, Fidelity and Invesco suffer billions of euros of withdrawals», exacerbando medos/desconfianças teóricas e especulativas de risco de perda financeira com consequências económicas para as maiores empresas. Emergiu deste evento a necessidade de, no dia seguinte ao referendo (24 de junho de 2016), do governador do Banco de Inglaterra (BoE – Bank of England), Mark Carney (de nacionalidade canadiana), revelar um plano de defesa [geo]financeiro em resultado de um objetivo político (Brexit), nomeadamente afirmando que «(...) UK banks have raised over £130bn of capital, and now have more than £600bn of high quality liquid assets. Why does this matter? This substantial capital and huge liquidity gives banks the flexibility they need to continue to lend (...) during challenging times (...) to support the functioning of markets, the Bank of England stands ready to provide more than £250bn of additional funds through its normal facilities [and] The Bank of England is also able to provide substantial liquidity in foreign currency, if required.» (Banco de Inglaterra, 2016, s/p).

Assim, o poder financeiro contribui para os objetivos políticos dos contendores – o Reino Unido e a União Europeia –, mas também aproveita aos EUA, onde a ameaça financeira desempenha um papel determinante para o sucesso do objetivo político, como está expresso na comunicação do governador do Banco de Inglaterra em 24 de junho de 2016:

*Inevitably, there will be a period of uncertainty and adjustment following this result. (...) Some market and economic volatility can be expected as this process unfolds. But we are well prepared for this. The Treasury and the Bank of England have engaged in extensive contingency planning (...). The Bank will not hesitate to take additional measures as required as those markets adjust and the UK economy moves forward. These adjustments will be supported by a resilient UK financial system – one that the Bank of England has consistently strengthened over the last seven years. (...) A few months ago, the Bank judged that the risks around the referendum were the most significant, near-term domestic risks to financial stability [and] to mitigate them, the Bank of England has put in place extensive contingency plans (...) ensuring that the core of our financial system is well-capitalised, liquid and strong (...) backed up by the Bank of England's liquidity facilities in Sterling and foreign currencies (...) support[ing] orderly market functioning in the face of any short-term volatility. The Bank will continue to consult and cooperate with all relevant domestic and international authorities to ensure that the UK financial system can absorb any stresses and can concentrate on serving the real economy. It is these public and private decisions that will determine the UK's long-term economic prospects.* (Banco de Inglaterra, 2016, s/p)

Este «plano de defesa» apresentado pelo governador do Banco de Inglaterra visava prevenir a potencial instabilidade financeira nos mercados internacionais, bem como evitar o

*downgrading* do *rating* soberano, o pânico relativo ao movimento [fuga] de capitais, nomeadamente em reação à desvalorização da libra, o que estava a observar-se conforme os relatos do jornal The Guardian (2016a) no dia seguinte ao referendo:

*Brexit panic wipes \$2 trillion off world markets – as it happened (...) but that wasn't enough to stop France's CAC sliding by 8%, or Wall Street suffering its biggest one-day fall in 10 months. Asia had already tumbled while results from across the UK had flooded in, with Japan's Nikkei index experiencing its biggest fall since the Fukushima disaster of 2011. And then Moody's fired a warning shot at Britain, cutting its rating outlook to negative due to the economic problems caused by Brexit. Britain also faces a political crisis tonight, of course, plus pressure from Europe to actually start the exit process. (The Guardian, 2016 a, s/p)*

Apresenta-se a flutuação da libra esterlina (moeda internacional inglesa) face ao dólar norte-americano, após referendo no Reino Unido sobre a sua saída da União Europeia (Brexit), publicado em junho no Jornal de Negócios (2016b) com fonte de dados FMI:

Índice do dólar ressalta em importante suporte e dá sinal de recuperação. Resultado do referendo no Reino Unido despoleta quedas no Eur/Usd e no crude, mas suporta subida do ouro até novos máximos desde 2014. O US Dollar Index, que afere a valorização do dólar face a um cabaz de moedas, vinha negociando com uma toada de baixa desde fevereiro, bem patente graficamente nos máximos relativos cada vez mais baixos. O Reino Unido foi forçado a abandonar a união de câmbios fixos há 24 anos, o que barrou, desde logo, a sua intenção de aderir à futura Zona Euro. Agora, os britânicos referendaram o seu lugar no seio dos 28 e optaram pelo Brexit. (...) mas o certo é que, logo na sexta-feira, 24 de junho, a moeda britânica perdeu 8,05%, naquela que foi a maior queda de sempre. Mas chegou, então, a perder um máximo de 11%, com a tendência negativa a manter-se no arranque desta semana. A libra segue a perder 1,97% para 1,3405 dólares, acumulando uma desvalorização de 9,87% em apenas duas sessões. Ao mesmo tempo, o iene continua a subir, com os investidores à procura de uma moeda refúgio. Depois de ter ganho 3,88% na última sessão face ao dólar, a moeda japonesa segue agora a valorizar 0,09%, com cada dólar a valer 102,08 ienes. (*Jornal de Negócios*, 2016b, s/p)

Encontramos outro exemplo, mas desta vez parece ser o poder político a contribuir para o objetivo do poder financeiro e do económico, evitando o «desastre» económico de uma empresa Norte Americana – Apple com consequências económicas e financeiras globais, num dirimir de um aparente conflito entre União Europeia e os EUA, na sequência do anúncio da Comissão Europeia (em 30 agosto de 2016), na conclusão de uma investigação fiscal, de que a Irlanda teria concedido à empresa Apple Inc. (dos EUA) benefícios fiscais excessivos (*illegal tax treatment*) durante 10 anos. Foi então exigida a reposição equitativa de impostos no valor de cerca de 13 MM€.

*The Commission concluded that the tax rulings issued by Ireland endorsed an artificial allocation of Apple Sales International and Apple Operations Europe's sales profits to their «head offices», where they were not taxed. As a result, the tax rulings enabled Apple to pay substantially less tax than other companies, which is illegal under EU state aid rules. This decision does not call into question Ireland's general tax system or its corporate tax rate. Furthermore, Apple's tax structure in Europe as such, and whether profits could have been recorded in the countries where the sales effectively took place, are not issues covered by EU state aid rules. If profits were recorded in other countries this could, however, affect the amount of recovery by Ireland (see more details below). The Commission can only order recovery of illegal state aid for a ten-year period preceding the Commission's first request for information in this matter, which dates back to 2013. Ireland must therefore recover from Apple the unpaid tax for the period since 2003, which amounts to up to €13 billion, plus interest. Around €50 million in unpaid taxes relate to the undue allocation of profits to the «head office» of Apple Operations Europe. The remainder results from the undue allocation of profits to the «head office» of Apple Sales International. The recovery period stops in 2014, as Apple changed its structure in Ireland as of 2015 and the ruling of 2007 no longer applies. (Comissão Europeia, 2016, s/p)*

Fig. 1 Esquema de tratamento preferência fiscal pela Irlanda da Apple Inc.



(Comissão Europeia, 2016)

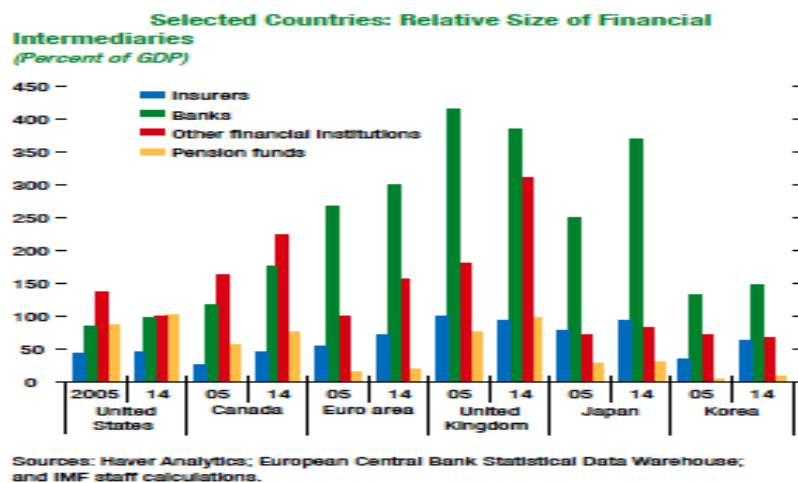
De seguida, em setembro de 2016, os EUA terão «lançado uma contraofensiva», onde o poder financeiro contribui para o objetivo político e económico, impondo a um Banco Europeu – neste caso, o Deutsche Bank – uma multa anunciada de \$US 14 MM por ter incumprido nos EUA com as regras aplicáveis ao controlo de risco no sistema financeiro. O valor desta multa obrigaria o banco a fazer um aumento de capital, o que se revela no momento difícil, por não haver investidores com disponibilidade ou mesmo vontade para tal, sendo que por isso o Estado alemão poderá vir a ter de intervir diretamente no banco. O excerto do artigo da Bloomberg de 16 setembro, escrito por Leonel Laurent, parece revelar

estratégias políticas e financeiras, envolvendo blocos regionais, de um fenómeno ainda em curso; parece que a solução para a resolução de ambos os casos financeiros – Apple e Deutsche Bank – dependerá da vontade política destes blocos que estão a utilizar uma arma financeira para se pressionarem mutuamente,

*The U.S. is said to be seeking \$14 billion to settle a probe into the sale of residential mortgage-backed securities, a number so big it would surely push the bank into a costly and dilutive capital hike. Deutsche, understandably, is saying «nein». (...) But it's worth remembering that Deutsche Bank's weakness may actually give it some leverage. Capital Threat - A U.S. settlement of \$14 billion would likely push the bank into a costly and dilutive capital increase. A lot still depends on the politics behind the scenes. A transatlantic claim of \$14 billion will go straight into Angela Merkel and Barack Obama's in-tray, just as it did with Europe's claim of \$14 billion from Apple as part of a crackdown on tax loopholes. The current market selloff and the threat to Europe's financial system will likely prompt intervention from the German government, which again should help lower the bill. Germany will hopefully have better luck in this regard than France, which failed to prevent BNP Paribas' record \$8.97 billion fine over U.S. sanctions violations. It's not a sure thing. The risk here is that U.S. negotiators may very well feel emboldened by the prospect of Germany stepping in to insist on \$14 billion, or something very close to that. It's another side to this game of chicken: if Deutsche Bank can't afford to pay a mega-fine, perhaps the state of Germany can. But given the risks involved of saddling the bank with such a massive amount, it's still worth it for Angela Merkel to push for a reduced bill. (Bloomberg – LL, 2016, s/p)*

De referir que estamos a presenciar indícios de conflito entre global players, dado que o Deutsche Bank, a par de outros bancos dos EUA e ingleses, assumiu na última década crescente preponderância como fornecedor de serviços – *global service provider* – a outros atores do sistema financeiro. Como exemplo, compensa e liquida pagamentos e recebimentos em dólares dos EUA, representando bancos de todo o mundo junto das autoridades dos EUA. Na Europa (Zona Euro) é o maior *service provider*, tanto em *cash services* como em títulos e financiamento em várias moedas. E na figura seguinte espelha-se a evolução dos *global players* internacionais e a sua dimensão em termos do PIB de cada país a que pertencem, percebendo-se assim o interesse destes países na conservação e dinamização do sistema atual que também é a base de conflito entre estes atores:

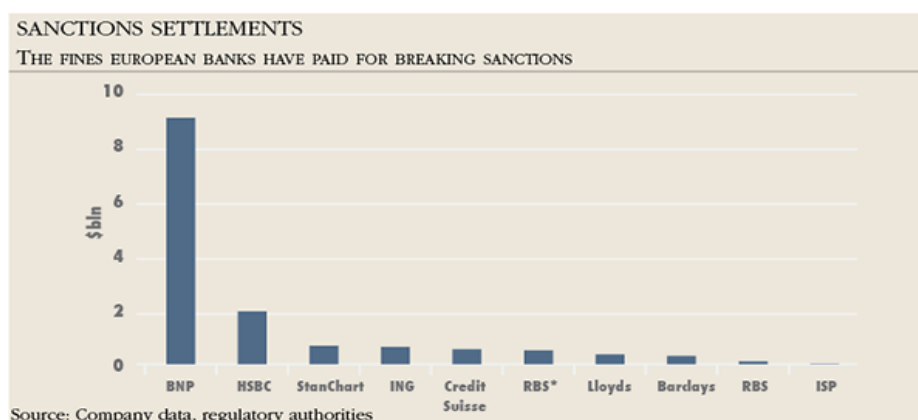
Fig. 2 Dimensão dos intermediários financeiros por país



FMI (2016)

Assim, esta multa das autoridades financeiras dos EUA pode ter também intenções de competitividade económica; consequências terá certamente, nomeadamente no protecionismo aos seus bancos, que prestam os mesmos serviços relacionados com a sua moeda (\$US), aos restantes bancos do globo. De recordar que outros bancos europeus, como o BNP Paribas, foram alvo de multas semelhantes em 2015, como o atesta a Euromoney (2015, s/p): «The large fines that US authorities slapped on European banks for violating sanctions have triggered a re-assessment of where and how they clear and settle US dollar transactions. BNP Paribas' record \$8.97 billion fine to settle allegations it had breached US sanctions on Cuba, Iran and Sudan is the latest and largest in a series of fines that banks have been forced to pay to US authorities.»

Fig. 3 Resumo das multas impostas pelas autoridades financeiras e fiscais dos EUA a bancos europeus entre 2013 e 2015



(Euromoney, 2015)

Em 5 de outubro, o jornal New York Times (2016, s/p) publicou o artigo «Deutsche bank singled out in I.M.F. stability warning», escrito por Landon Thomas Junior, onde este afirmava que o FMI (Fundo Monetário Internacional), um dos responsáveis pela manutenção e defesa da estabilidade financeira mundial, por mandato de G20, considerava o Deutsche Bank um banco com maior apetite pelo risco do que os seus pares dos EUA, e até dos restantes da UE, algo que parece ter revelado anteriormente nas análises que faz no âmbito do relatório sobre estabilidade financeira, mas não publicamente. Começa agora o FMI a afirmar que os modelos de negócio dos bancos estão antiquados e que se torna necessário que os reguladores criem uma «cultura [geo]financeira responsável» e não se preocupem tanto com a criação de regras sobre capital, liquidez entre outras, regras estas em que o próprio FMI teve um papel determinante. Desde 2014 que se vem assistindo a sucessivos movimentos de alteração regulatória com consequentes mudanças nas estratégias dos atores do sistema financeiro internacional conforme está refletido no artigo da revista Euromoney (2015):

*Foreign banks do not have to have banking operations in the US to clear dollar transactions, but whichever bank they use to do so must be a customer of either the private sector-owned Clearing House Interbank Payment System or the Federal Reserve's Fedwire Funds Service. The role of being a direct dollar clearer has historically carried prestige and symbolized a bank's commitment to the US market. (...) that role now comes at a «very, very hefty price». The size of the fines that banks have received from US regulators reflects just how hefty that price can be. Consequently, the senior banking executive says a number of European banks are likely to be contemplating whether or not the strategic and commercial benefits of clearing dollar transactions directly outweighs the risk of being fined severely for lapses in controls. (...) Such discussions were already underway after the Federal Reserve published its enhanced prudential standards under the Dodd-Frank rule, which essentially require US subsidiaries of foreign banks to be locally capitalized and subject to local regulation. The net impact is to increase the cost of operating in the US for foreign banks. (Euromoney, 2015, s/p)*

Assistimos a um desenrolar do padrão de turbulência que fere facilmente a estratégia das organizações, em particular as do sistema financeiro, o qual é potenciado pelo facto de os atores do sistema bancário e financeiro estarem ligados internacionalmente em rede através de plataformas tecnológicas. A sua atividade com padrão uniforme sustenta-se em programas informáticos de alta fiabilidade, capacidade e velocidade. Esta plataforma técnica aumenta a abrangência dos acontecimentos, numa delimitação imposta pela globalização com muitos intervenientes (*stakeholders*) para «intergerirem» e que se apresentam como



interdependentes mas sem laços fortes entre si, que se alteram sucessivamente, sem coordenação e com interesses diversos e dispersos. Neste ambiente, também a exigência crescente de consumidores e *stakeholders*, que leva ao aumento da intensidade da competitividade conjugada com uma evolução tecnológica, a comunicação em rede fluida e facilitada com impactos reputacionais disruptivos, a escala global dos negócios e das transações, bem como a inconstância e a «des-identificação» dos «donos» das organizações, criam dificuldades acrescidas à gestão estratégica das instituições do sistema financeiro internacional, em especial na redução da incerteza num ambiente propício a ataques surpresa, facilitados pela falta de atenção a *early signs* que promovam «early decision and early action», como advoga Gilad (2004, p. 5): «However, surprise has a surprising side. (...) surprise is often not really such a surprise. The failure is in lack of action.»

Acresce que no sistema financeiro parece existir um movimento de «moda» na indústria liderada pelos atores internacionais considerados como detentores das melhores práticas (*best practices*) e que influenciam e participam nos processos de regulação e gestão do setor, para além de abusarem da prática de *benchmarking*, que arrasta as estratégias da maioria dos bancos a nível mundial para uma «uniformização estratégica»; mantém-se a aparência da vantagem competitiva, mas, na realidade, é vantagem é ultrapassada pelas fraquezas do ator, a realidade local, as ameaças conjunturais e a mutabilidade do ambiente externo sem que haja capacidade de ajustamento imediata.

Adicionalmente, a pressão constante sobre a rentabilidade num enquadramento macro, onde tendências geopolíticas e geoeconómicas estão em contínuo (e incerto) movimento, a socialização multicultural, a alteração da estrutura e dos hábitos demográficos, elevam a velocidade de obsolescência dos modelos de negócio baseados na era da industrialização e não na economia de informação. Como escreve Blau (2014, p. 9): «The challenge facing organizations today is how to anticipate, adapt, maneuver, make decisions, and change course as needed in a VUCA world.» George Friedman (2011) e Bremmer (2014) advogam que o efeito mais significativo da crise financeira de 2007 será geopolítico e político, pois um país que não controla o seu sistema financeiro e a sua moeda fica vulnerável às ações de outros países, o que tem implicações na potencial perda da sua soberania, que este autores defendem ser uma componente do conceito de geopolítica. A União Bancária, cujo primeiro pilar foi introduzido em novembro de 2014, é disso evidência: os supervisores dos países

soberanos da Zona Euro tiveram de ceder uma parcela da sua soberania a um poder centralizado no Banco Central Europeu como decidido no Parlamento Europeu:

*The crisis revealed in particular that the misjudgement of risks by the banking sector can undermine the financial stability of entire Member States. In June 2012, the European Council therefore agreed to «break the vicious circle between banks and sovereigns». One of the EU's responses to correct previous shortcomings was to establish two new institutions, which are the key elements of the so-called Banking Union. The first key element is the Single Supervisory Mechanism (SSM), which assigns the role of direct banking supervisor to the European Central Bank in order to ensure that the largest banks in Europe are independently supervised under common rules. The second key element is the Single Resolution Mechanism (SRM), which is responsible for planning for the worst-case scenario, namely the failure of a bank, to ensure that the situation can be resolved in an orderly manner with minimal costs for taxpayers. The will to spare taxpayers from the cost of future bank resolutions led to a change in underlying rules, namely the provisions of the Bank Recovery and Resolution Directive (BRRD), according to which resolutions shall mainly be financed by banks' shareholders and creditors. (Parlamento Europeu, 2016, s/p)*

A análise deste contexto parece ser relevante, e por esse motivo se desenvolveu esta investigação, que se desenrola partindo da identificação das características que permitem uma teorização do conceito de geofinança e autonomizá-lo em relação ao conceito de geoeconomia. A geofinança é um meio de guerra não-convencional e irregular com capacidade ofensiva e defensiva muito eficaz e âmbito de impacto internacional. No período em análise – após a Convenção de Bretton Woods –, a geofinança vai evoluindo no conflito pela via do poder financeiro, mas com objetivos cada vez mais ambiciosos, funcionando o sistema financeiro internacional como *battlespace*, um sistema multidimensional em tudo semelhante a um teatro de operações militar, onde parece existir uma estratégia unificada para integrar e combinar várias forças, desde a moeda, aos serviços financeiros, ao controlo da informação patrimonial e transacional sobre todos os indivíduos e organizações privadas ou públicas, ao ambiente regulatório e tecnológico com o envolvimento de meios políticos e económicos, para atingir um ou vários objetivos. Estes fatores e condições permitem a aplicação do poder «de combate» com sucesso, proteger a força e completar a missão. Constata-se a sua eficácia, na execução rápida (Ways) e eficiente (Means) para atingir o impacto desejado no sistema e na sociedade (Ends), nos eventos e crises financeiras desde a última metade do século XX.



## Síntese da Investigação

O cerne desta investigação é uma teorização do conceito de geofinança e a sua clarificação como poder internacional autónomo. O poder da geofinança assenta em três pilares principais e por sete variáveis que imprimem força ao seu poder. Na defesa de um conceito teórico do «modelo operacional de geofinança», que articula as variáveis geofinanceiras, descreve-se, sob um ponto de vista da teoria estratégia militar, o processo estratégico geofinanceiro; identificam-se os *stakeholders* e as suas relações geofinanceiras; apuram-se as conexões entre o mundo financeiro e as forças dos poderes político e económico mundiais; identificam-se os mecanismos observáveis que levam a uma lógica de ação estratégica assente nas relações de dependência financeira, bem como os mecanismos observáveis na criação de *soft* e *hard law* com o objetivo de controlo de processos transacionais e transnacionais, e ainda como estes mecanismos e lógicas de ação contribuem para uma estratégia integrada internacional que abrange não só assuntos financeiros mas tem alcance no combate a causas globais, como o terrorismo, a corrupção, a evasão fiscal, entre outros de natureza criminal e na defesa da estabilidade financeira e da sustentabilidade dos atores, como no caso das quatro linhas de defesa. A investigação pretende contribuir para uma capacidade de ajustamento estratégico que mantenha a estrutura de prosperidade da civilização, apesar das inevitáveis lutas para afirmação conjuntural de poder e supremacia humana.

Na Parte I – Capítulo I – Os Estudos Estratégicos, a Teoria da Guerra e o Sistema Financeiro Internacional. Parte de um pequeno enquadramento sobre a relação com os estudos estratégicos e a teoria da guerra, a geoeconomia e o contexto de globalização com atenção especial à noção de defesa de interesses nacionais nesse contexto para permitir a justificação do enquadramento na noção de poder internacional. Estas teorias são relevantes para a teorização do conceito estratégico de Geofinança. Na Parte I – Capítulo 2 – Da Cultura Geopolítica à Cultura Geofinanceira, caracteriza-se a cultura geofinanceira, com a ambição de demonstrar a existência de características próprias e únicas existentes no sistema financeiro internacional que permitem o desenrolar dos mecanismos e lógica de ação da Geofinança autonomamente, contribuindo assim, para perceber como o modelo desenhado funciona. Para a caracterização da cultura Geofinanceira recorreu-se à analogia com a cultura geopolítica, sendo a geopolítica crítica a base desta parte da investigação. Na parte I

e Capítulo 3 - Teorização da Geofinança, a investigação explora como o sistema financeiro internacional interage, no âmbito das relações internacionais, com os restantes poderes no espaço global. Uma análise no mesmo contexto que Meirinho (2016) desenvolve:

*“A globalização tem duas faces (é como a moeda): oportunidades e constrangimentos (ou ameaças).” Para o Professor Manuel Meirinho, a globalização provocou mudanças, nomeadamente na natureza da economia mundial (maiores efeitos de escala), eliminou (ou transformou as fronteiras), criou interdependências complexas, uma mobilidade difusa, uma deslocalização da sede do poder estratégico e uma diminuição do peso tradicional do Estado. Ao nível das oportunidades, com a globalização, o Estado tem de ser aprendente (pensar e agir estrategicamente). Pensar o Estado Moderno é um grande desafio para a resiliência. Todos os Estados dependem uns dos outros.” (Meirinho-in IDN, 2016, s/p)*

Conhecendo o conceito, o modelo de articulação de variáveis geofinanceira e a cultura geofinanceira, o que contribui para aprender a pensar e agir ‘geofinanceiramente’, chega-se à descrição e sistematização do processo estratégico geofinanceiro, resultando numa primeira abordagem ao desenvolvimento possível de um pensamento estratégico geofinanceiro. Dentro deste fluxo teorizador de um conceito de Geofinança (Parte I – Capítulo 3 – Teorização da Geofinança – A estrutura do poder Geofinanceiro) como poder internacional assente em três pilares: (i) a atuação em rede do sistema financeiro internacional – semelhante a um ‘sistema circulatório’ que alimenta vários outros órgãos de criação e alimentação de poder – Geopolítico e Geoeconómico –; (ii) a moeda internacional como fonte de equilíbrio e estabilidade financeira –correspondente ao sistema nervoso central do sistema financeiro internacional–; (iii) a sensibilidade da rede do sistema à informação que propaga ou que é propagada por terceiros sobre temas relacionados com o sistema financeiro internacional, imprimindo uma imagem global e conferindo a perceção e leitura por terceiros de factos ou tendências desenhadas com impacto político.

Neste conceito, a Geofinança caracteriza-se ainda por sete variáveis (Parte I – Capítulo 3 – Teorização da Geofinança – O conceito operacional de Geofinança) que imprimem força ao seu poder e que incluem a Lei, a moeda internacional e reservas de moeda internacional, o interesse nacional revertido na política monetária e cambial, a dívida externa, o investimento e património externo, a capacidade de *Soft Power* e a cultura e pensamento estratégico geofinanceiro.

A ‘Parte I – Capítulo 3 – Modelo Geofinanceiro’ suporta a um modelo tentativo empírico, não aspirando a um modelo matemático científico para a medição de poder mundial, mas meramente ilustrativo e facilitador da compreensão, sistematizando com base em conceitos

das ciências exatas uma forma de articular as sete variáveis do poder Geofinanceiro. Consiste num modelo abstrato de relacionamento de variáveis onde a Geofinança e o seu poder real e aparente podem ser uma função da correlação entre as diferentes variáveis, nunca esquecendo que apesar de o sistema financeiro internacional ser uma rede sofisticada e muito automatizada, considerando-se quase digital e virtual oferecendo muitas certezas e confiança, tem forte dependência do fator e atividade humana e desta resulta sempre a incerteza e imprevisibilidade a que nenhum modelo resiste. O modelo proposto vem ajudar no delinear de estratégias possíveis no âmbito do sistema financeiro internacional é composto pelas variáveis geofinanceiras, cuja articulação sugerida parece refletir os mecanismos de ação da geofinança.

A Parte II investiga, sob um ponto de vista da teoria de estratégia militar, a existência de processo estratégico geofinanceiro que possa assegurar vantagem estratégica internacional. Foram observados os elementos estruturados do processo estratégico no enquadramento da teoria da ‘Abordagem indireta na Grande Estratégia’ de [Sir Basil H. Liddell] Hart (1954, p. 202), na visão da coordenação e gestão de todos os recursos de uma nação ou conjunto de nações para atingir o objeto político da guerra – a política fundamental com alcance para além da guerra, visando a paz e a prosperidade. A estratégia é neste contexto formulada para reduzir a resistência explorando os elementos de surpresa (esfera psicológica – Parte II - capítulo 4) que afeta a vontade do contrário e de movimento (esfera física – Parte II - capítulo 5) que afeta a capacidade do contrário, “Movement generates surprise, and surprise gives impetus to movement. For a movement which is accelerated or changes its direction inevitably carries with it a degree of surprise, even though it be unconcealed ; while surprise smooths the path of movement by hindering the enemy's counter-measures and counter-movements” (Hart, 1954, p. 190).

Assim, investiga-se a existência de centro de gravidade e no âmbito de cada esfera procede-se à identificação e caracterização dos elementos essenciais ao processo estratégico, que possam desenhar uma modalidade de ação, com fatores de decisão dedicados, níveis de decisão e execução coordenados que proporcionem a base para o comando de ações estratégicas no respeito por princípios e regras próprias e ajustadas ao processo. O Capítulo 4 – O Processo Estratégico Geofinanceiro – esfera política aborda sob este prisma da estratégia militar a estratégia geofinanceira relacionada com a moeda internacional e as

políticas monetária e cambial. O Capítulo 5 – O Processo Estratégico Geofinanceiro – esfera física investiga o processo de sanções internacionais financeiras, a lei e a autorregulação.

Na ‘Parte II – O Processo Estratégico Geofinanceiro e a Estratégia integrada dos Estados’ prova-se que a Geofinança é um meio de guerra não convencional e irregular com capacidade ofensiva e defensiva muito eficaz e âmbito de impacto internacional.

## **A relevância e a motivação pelo tema**

*«Power is as much a function of prosperity as prosperity is a function of power.» (Baru, 2012)*

A relevância do tema escolhido para a investigação prende-se fundamentalmente com o impacto abrangente e por vezes de forte intensidade na sociedade, como a falta de sustentabilidade de uma organização financeira – não apenas a sua sobrevivência – e seus efeitos nos *stakeholders*. A instabilidade no sistema financeiro (estratégia de conflito), independentemente da sua origem, pode colocar em risco a confiança no sistema financeiro local ou internacional e, como recentemente a história vem reforçando, com contágio imediato na política orçamental, na economia e na sociedade. Não sendo um fenómeno natural independente da ação humana, muito pelo contrário, depreende-se que, contribuindo para melhorar a ação humana que provoca estes fenómenos, se contribui para evitar que se repitam crises que venham a ferir a sustentabilidade financeira.

A dependência das sociedades atuais do sistema bancário e financeiro internacional é incontornável: é um intermediário na circulação e na circularização da riqueza gerada e um facilitador de serviços da vida diária de todos os agentes económicos, sociais e dos indivíduos. Torna-se por isso relevante salvaguardar este sistema para a sobrevivência, o desenvolvimento e a sustentabilidade das sociedades em qualquer ponto do globo, e a sua estabilidade dita financeira pode ser considerada uma estratégia de paz.

Os atores do setor financeiro alegam que são surpreendidos estrategicamente por acontecimentos inesperados com origem em ambientes externos, globais e de elevado potencial sistémico, mas também por acontecimentos dentro do próprio sistema financeiro e, ainda, e por aqueles que ocorrem no ambiente interno de cada ator. O impacto raramente se restringe à própria organização geradora do evento adverso e verifica-se independentemente de a sua origem ter tido uma causa interna ou externa, da dimensão de

cada ator ou até da sua real importância face à quota de mercado local ou internacional que serve. Mas, o mais relevante é que estes eventos têm provocado frequentemente ondas de reflexo sobre todo o sistema internacional, tornando-se «sistémico», revelando-se em primeiro lugar a partir de um ponto no globo e depois contagiando a outros – e.g., nos EUA, a crise de 2007 afetou quase simultaneamente a Europa e a Ásia. Com réplicas de dimensões diferentes, despoletando falências ou resgates de bancos pelos Estados com consequências económicas e sociais que degradam sempre a qualidade de vida já alcançada nesses Estados. Por outro lado, o sistema financeiro internacional parece ser cada vez mais um instrumento ao serviço da política internacional, como se verifica no caso da imposição ou levantamento de sanções internacionais ou no controlo da corrupção e de atividades ilegais via sistema bancário, ou ainda, como no caso da Grécia e outros países com pesados deficits e dívida pública, onde a pressão política se faz via obstrução e controlo do sistema bancário local e suas relações internacionais de parcerias ou hostilidades. Atualmente, parecem ser a economia e as finanças a arma dos que se querem afirmar como potências. As «velhas potências», os EUA e aliados e a Rússia e aliados, estão a reagir mal à mudança, no sentido de terem de partilhar o poder com novas e emergentes potências, como a China, o Brasil, o México e os aliados destes, já não sendo a posse de território o fator de controlo dos recursos aí existentes. Assim sendo, a fonte de alimentação do poder parece mais intangível. Como antecipou Mackinder (1919), será no domínio económico e financeiro, a que chama «political economie», que se sustentará o domínio político e será esta a fonte de controlo estratégico das forças predominantes que utilizará a economia e as finanças como a arma de defesa ou de hostilidade. As populações guerrear-se-ão pelo domínio de pontos estrategicamente importantes para a economia e para o domínio dos recursos naturais e financeiros, seja qual for a sua localização, e independentemente do sistema político e da soberania nacional, onde esse ponto estratégico importante se localiza:

*(...) Man-power does not imply a counting only of heads, though, other things being equal, numbers are decisive (...) [and] dependent on organization. The economic offensive was increased by methods of penetration abroad (...) [as] accumulating Financial and Industrial strength, is capable of outweighing most natural facilities. In my belief, both Free Trade of the laissez-faire type and Protection of the predatory type are policies of Empire, and both make for War. (Mackinder, 1919, p. 184)*

E Romana (in IDN, 2016, s/p) prospectiva que « (...) para problemas globais, respostas locais, adaptadas às realidades concretas de cada país. E os pequenos Estados? Resposta:

Multilateralismo (de integração ou de associação) – juntos, os pequenos Estados podem aumentar a força de influência.»

A motivação para desenvolver esta investigação sustenta-se na relevância do tema e na ambição de contribuir para a Academia, em especial para a área de estudos estratégicos bem como contribuir para o conhecimento do governo no mundo empresarial – sobretudo financeiro –, dado não existirem estudos que articulem a geopolítica, a geoestratégia e a geoeconomia e a utilização de inteligência estratégica aplicada a pensamento estratégico multidisciplinar e transdisciplinar, com o objetivo de oferecer vantagem estratégica e sustentabilidade às organizações e à sociedade.

### **Questão nuclear, objetivo geral e objetivos específicos (OE)**

É convicção da investigadora que, perante os novos meios proporcionados pela tecnologia e pelo efeito progressivo global (globalização), a estratégia de guerra aplicada a meios financeiros via sistema financeiro internacional tem características próprias e uma relevância crescente. Este fenómeno, de acordo com a revisão da literatura preliminar, não está estruturadamente investigado na sua vertente [geo]financeira. Até hoje, os temas financeiros relacionados com o sistema financeiro internacional e a banca como plataforma tecnológica, atuando em rede de suporte aos fluxos financeiros do comércio internacional, estão ligados a estudos no âmbito da Geoeconomia. A relevância que os temas financeiros ganharam como instrumento de poder eficaz – afetando a soberania dos Estados – entre as forças dos blocos económico-políticos dá força à investigação, tendo por objetivo último confirmar se, no momento atual, as características emergentes do conceito de geofinança justificam uma teorização como uma disciplina autónoma. A investigação procura ainda demonstrar que a teoria de guerra está a ser aplicada na gestão da perceção de perigos e ameaças financeiras mundiais, observável no efeito da ação de uns e na reação dos contrários.

A tentativa de contribuição para a Academia e o corpo do conhecimento será focada na construção de uma «ponte» entre a Academia e o mundo empresarial, no subsegmento financeiro–bancário. O objetivo geral desta investigação académica foi procurar perceber se haverá vantagem estratégica na cooperação entre os atores dos sistemas financeiros para um posicionamento regional e/ou mundial dinâmico no contexto do equilíbrio internacional

de poderes, em especial o poder financeiro, e, com o resultado, transpor para o pensamento estratégico a identificação de mecanismos e variáveis geofinanceiras e sua dinâmica para antecipar «surpresas estratégicas».

A questão nuclear de investigação, objetivo desta tese, e que corresponde ao desafio assente na interligação entre a área científica de estratégia, em especial no campo da geopolítica e da geoeconomia, e a ciência de gestão de empresas será como segue:

**Que evolução geoestratégica ocorreu em resultado da criação do sistema financeiro internacional que faça emergir um conceito autónomo de geofinança como mais um ‘meio’ de poder mundial?**

Para responder à questão nuclear, a investigação inclui dois objetivos específicos, a seguir detalhados:

**OE1.** Compreender e discutir o posicionamento e a cultura – geopolítica, geoestratégica, geoeconómica – e consequentemente contribuir para a teorização e autonomização do novo conceito da geofinança numa ótica de obtenção de vantagem estratégica. Adicionalmente será observada, a evolução e o comportamento das variáveis financeiras e monetárias que possam ser considerados a base de mecanismos de ação de um processo estratégico geofinanceiro.

**OE2.** Concluir sobre a existência de elementos que permitam a teorização do conceito e do modelo de geofinança, bem como sobre o pensamento e o processo estratégico geofinanceiro, que permita aos atores desenvolver uma vantagem estratégica na cooperação entre os sistemas financeiros locais e regionais (e.g., países lusófonos) com vista a assegurar continuidade e estabilidade através de um posicionamento estratégico comum no sistema financeiro global e internacional.

## **Âmbito, importância e limitações da pesquisa**

O âmbito da investigação tem início no período pós-Segunda Guerra Mundial, marco a partir do qual os sistemas políticos, monetários e económicos, e em especial os financeiros, sofreram uma transformação profunda, que vem evoluindo até aos nossos dias. O contexto

centra-se no sistema monetário internacional e no sistema financeiro internacional no seu subconjunto – sistema bancário internacional. Investiga-se como, desde a Segunda Guerra Mundial, a evolução de estratégias para domínio do poder da moeda internacional ganharam um relevo nem sempre percebido pela maioria dos atores da indústria financeira, o que tem influído na estabilidade financeira – e, consequentemente, bancária – mundial e num desenvolvimento económico irregular, forçado por períodos de correção, atingindo a soberania dos Estados. Essas estratégias foram muitas vezes coadjuvadas pelos setores extratores de recursos naturais ou pelos setores industriais com abrangência e amplitude global, como se desenvolve na pesquisa; é também o que Cohen (1998) sugere quando afirma que o poder genuíno das moedas reside no privilégio que o dinheiro representa, gerando tensões e inseguranças na estabilidade global, muito embora também ofereça oportunidades para cooperação:

*To those responsible for public policy, currency competition poses a clear and present danger. (...) The ability to monopolize monetary issues (...) promises abundant access to real resources [as well as] a powerful instrument of command (...) of national economy. (...) International relations, political, as well as economic, are being dramatically reshaped by the increasing interpenetration of national monetary spaces. Market driven currency competition alters the distribution of resources and power around the globe. (Cohen, 1998, p. 2)*

Neste contexto parece que o poder estratégico, conforme defendem I. Bremmer e N. Roubini (2010) – «*An era of state-driven capitalism has dawned, one in which governments inject political calculation into the performance of markets*» –, estará cada vez menos ao alcance dos gestores e líderes bancários e financeiros, exceto por via de coordenação e trabalho de equipa de múltiplos atores atentos à estratégia integrada internacional.

Os riscos estratégicos, que podem ser disruptivos e detetáveis por sinais de alerta que geralmente são subtis, difíceis de quantificar ou pouco evidentes, devem estar «sob radar», monitorização e controlo permanente. Questiona-se se haverá consciência de que os sinais de alerta sobre ameaças ou oportunidades estratégicas estão frequentemente presentes, embora se lhes dê pouca atenção. Em A. R. Sousa (2007) encontramos a advertência de que para a melhoria do bem-estar é necessário que todos os atores compreendam o padrão e a dinâmica de desenvolvimento:

Um governante deve ter a perceção dos principais problemas que se colocam à empresa, sendo sensível à microeconomia; um empresário deve compreender as tendências da



economia nacional e internacional, sendo sensível à macroeconomia. (...) Afigura-se necessário que se verifique uma evolução positiva em termos de *Good Governance* (governo eficaz e transparente), do aprofundamento dos mecanismos de participação democrática, de uma maior mobilidade social (incluindo ao nível da abertura a novos valores culturais), da satisfação de necessidades sociais básicas, de uma mais intensa dinâmica de desenvolvimento e de um mais elevado padrão de desenvolvimento (...) se o Estado é o lapidador do Novo Diamante Macroeconómico e o empresário o lapidador do Novo Diamante Empresarial (microeconómico), o cidadão é o lapidador do Diamante da Relatividade Económica. (...) O triângulo Internacionalização, Bem-estar e Competitividade devem, por conseguinte, «funcionar» de uma forma articulada, que o mesmo é dizer que os três diamantes deverão estar interligados. (A. R. Sousa, 2007, pp. 158-160)

A geopolítica e a geoestratégia não têm sido elementos críticos considerados no pensamento estratégico da maioria dos líderes das organizações, em especial as financeiras. Procura-se assim, neste contexto, trazer sentido e sistematização que alimente a *strategic intelligence practice* aplicada ao sistema financeiro internacional, facilitando a absorção de informação útil à tomada de decisão e à ação proativa, que ajude os decisores a orientar as organizações num caminho menos sujeito a surpresas, eventos imprevistos e disruptivos ou, por oposição, decisões tomadas por *default* (e.g., omissão de ação), por falta de domínio da situação e de informação, talvez provocadas por tentações e sugestões de benefício de resultado imediato e volátil, não consistente e recorrente, a longo prazo.

A importância desta pesquisa pode-se descrever como a procura por acrescentar aos estudos estratégicos o conhecimento sobre a atividade financeira internacional – geofinança –, e vice versa, acrescentar ao conhecimento da atividade financeira o conhecimento da área científica de estudos estratégicos, mas não acoplado em exclusivo ao conhecimento económico internacional nem ao poder militar, mas como um conhecimento que visa alcançar o poder da estabilidade financeira. Considera-se a estabilidade financeira internacional crucial para a condução da estratégia internacional. Parece encontrar-se neste ambiente estratégico a possibilidade de os meios financeiros serem em si mesmos um fim estratégico, cujos expedientes para o alcançar poderão ser políticos e económicos, mas o inverso também pode ser considerado; isto é, fruto de outros fins estratégicos políticos ou económicos, os meios financeiros são eles próprios considerados como um fim a alcançar. Nomeadamente, pode afirmar-se que a moeda internacional é uma das principais «armas» (de poder geoeconómico e geopolítico), e esta circula pelo sistema financeiro internacional, cuja atuação está cativa das suas próprias regras. Por isso, parece importante incorporar no

pensamento estratégico as noções de geopolítica e geoestratégia, geoeconomia e geofinança, e os instrumentos de *strategic intelligence* ajustados, para um posicionamento estratégico no mercado regional e global.

A presente investigação procura chegar a conhecimento pertinente, mas não tem a ambição de resumir redutoramente a complexidade do mundo atual. «O pensamento complexo entende que o mundo natural é constituído de opostos ao mesmo tempo antagónicos e complementares. Toda ação implica um feedback e todo feedback resulta em novas ações.» (R. Horta e L. Lima, 2008, p. 6).

«O conhecimento progride, não tanto por sofisticação, formalização, abstração, mas, principalmente, pela capacidade de contextualizar e englobar.» (Morin, 2000, p. 15)

O tema a ser investigado é um fenómeno recente e pouco estudado ainda, mas situa-nos num território em mutação permanente, sendo difícil acompanhar o processo evolutivo. É para a investigadora um lugar inóspito, onde a imprevisibilidade e a ambiguidade são as únicas certezas. E as autoras R. Horta e L. Lima (2008) revelam o cariz da metodologia da complexidade: «Neste delineamento nos deparamos com o paradoxo do uno e do múltiplo, na convivência inquieta e estimulante da ambiguidade, da incerteza e da desordem. Cabe, portanto, ao ser humano, através da produção do conhecimento, interpretar os aspetos da ambiguidade, sem desconsiderar a diversidade dos fenómenos.» (R. Horta e L. Lima, 2008, p. 6). E Morin (2000) observa que existe no conhecimento científico atual uma ansiedade de se atingir a segurança da simplicidade pela separação do que está ligado, decompondo, eliminando interferências que possam causar contradições ou ocultando o que é subjetivo e criador.

## **Organização e revisão da literatura**

Para responder à questão nuclear com os dois objetivos específicos, a investigação desenvolve-se em duas fases sequenciais, sendo a primeira fase dedicada ao ambiente da estudos estratégicos, teoria da guerra, geopolítica, da geoestratégia e da geoeconomia e do sistema financeiro internacional; a segunda fase foca-se na análise do processo estratégico geofinanceiro e do seu pensamento estratégico como contribuição para o desenvolvimento

do conhecimento, que permita, em especial, aos sistemas financeiros lusófonos posicionar-se a todo o momento no sistema financeiro internacional com vantagem estratégica.

A revisão da literatura e a análise das narrativas e observação dos fenómenos e factos históricos são a base da investigação de tipo correlacional, identificando os *stakeholders* relevantes na dinamização de mecanismos; apurar a eventual existência de mecanismos de ação que manipulam o sistema financeiro com o objetivo de influenciar as relações de poder no equilíbrio geoestratégico mundial ou avaliar se o próprio sistema financeiro encerra em si o poder de manipular e influenciar as relações de poder internacional.

É investigada e estudada de forma sistemática a literatura sobre as perspetivas e conceitos teóricos que se revelam mais ajustados à delimitação do âmbito de análise. Procura-se incorporar uma diversidade de visões teóricas sobre o tema, com autores cujas raízes culturais e vivências sejam distintas e variadas e reflitam o pensamento de várias partes do globo. Igualmente, são investigados ambientes teóricos históricos diferenciados, que permitem uma abrangência de análise maior e mais consistente. Percorrem-se os estudos de autores de campos teóricos diversos na busca de pontos de intersecção entre eles, aplicando em especial o princípio hologramático e a propriedade de reliance. Assim, percorre-se um caminho que inclui estudos estratégicos, ciência política, ciências sociais, geopolítica, geoeconomia, gestão de empresas, política internacional, ciência militar, sociologia, neurociências, geografia económica, direito, filosofia e biologia, bem como análises e pontos de vista de historiadores, jornalistas, antropólogos, profissionais experientes e reconhecidos, tanto na indústria financeira como na de consultoria, como ainda do ambiente político internacional.

Resulta em mais de três centenas de referências e cerca de quatro centenas de autores consultados e investigados bibliograficamente. Esta revisão de literatura veio dar forma à estratégia metodológica escolhida –teoria da complexidade sistémica–, numa tentativa de visão transdisciplinar do tema.

A análise de documentação foca-se nos processos, nos atores, nos fenómenos e eventos e nas tendências, em especial enquadrando o âmbito da ciência política, que se entende ser uma «ciência do poder que tem como objetivo estudar a natureza, a localização e a utilização do poder político, bem como analisar o processo de luta para a utilização e manutenção do poder» (Romana, 2005), bem como integrando o âmbito da ciência de gestão de empresas na visão mais social de Peter Drucker (1954) quando escreve que o

«[management] expresses the belief in the possibility of controlling man's livelihood through systematic organization of economic resources. Management is the organ of the society specifically charged with the responsibility for organized economic advance». (Drucker, 1954, p. 4). Apresentam-se como elementos de suporte dos argumentos e conclusões alcançadas nos documentos e extratos de documentos considerados mais relevantes para cada ponto em análise, publicados pelas Instituições governamentais, institucionais e oficiais.

A delimitação do âmbito da pesquisa leva à contextualização da literatura estudada, cujos autores principais – e que maior influência tiveram nos resultados da pesquisa – se esquematiza na Figura 4, que tem por objetivo apresentar o *road map* percorrido, a saber: (i) teorias da complexidade, teoria sistémica, e teoria do poder político; (ii) estudos estratégicos, teoria da guerra; (iii) geoeconomia, a globalização e o interesse nacional; (iv) estudo da geopolítica crítica; relacionando por fim (v) estas teorias com a análise do sistema financeiro internacional e do *Governance* internacional. Assim:

Fig. 4 Síntese dos assuntos principais na revisão da literatura e autores mais influentes



© Teodora de Castro, 2016

Design de Marta de Castro, 2016

(Teodora de Castro, 2016)

A revisão da literatura como base da investigação dedica-se, em particular, às perspetivas teóricas da especialidade de estudos estratégicos, complementada por outras influências de campos teóricos distintos, cuja figura abaixo sintetiza:

Fig. 5 Síntese dos assuntos principais na revisão da literatura



(Teodora de Castro, 2015)

## Estratégia metodológica

*The empirical sciences are systems of theories. The logic of scientific knowledge can therefore be described as a theory of theories. (...) Theories are nets cast to catch what we call «the world»: to rationalize, to explain, and to master it. (Popper, 2005, pp. 37-38)*

A estratégia metodológica procura, a partir de modelo de análise com dois objetivos específicos, articular os conceitos, as perspetivas teóricas e a análise dos factos utilizando a visão transdisciplinar, ligando conhecimento, especialmente no âmbito dos estudos estratégicos, entre a geopolítica e a geoeconomia e a atividade financeira internacional; sendo assim uma análise multidimensional, escolhe-se a teoria da complexidade sistémica para abordar o tema desta investigação.

O objetivo desta investigação é contribuir para a discussão e o aumento do conhecimento sobre o tema, e não provar cientificamente nenhuma hipótese. O progresso da investigação procura conduzir meramente a sugestões ou a modelos de reflexão que impulsionem o pensamento e o conhecimento que da análise de vários pontos de vista multidisciplinares seja possível desenhar. Seguimos A. Moreira (1984), que ensina:

Em cada um o projeto do futuro existe como realidade observável, analisável, predicável, tal como o programa genético parece estar na célula, mas a emergência pode ser outra, diferente, ou nenhuma: ficar por formas intermédias, ou frustradas ou resistindo assim mesmo sem atingir a realização do modelo previsto pela experiência, mas acrescentando o número de formas e de modelos que sobrevivem, que vivem na história a seguir. Em cada momento da observação, no tempo linear, aparecem como um quase que todavia já se individualiza em movimento, como um ser e não ser que se escapa aos nossos conceitos operacionais, sempre de algum modo arbitrários, mas indispensáveis para o acto de trabalhar no entendimento da realidade. (A. Moreira, 1984, p. 81)

Estas sugestões e reflexões não estão isentas do sistema de valores de julgamento que a investigadora tem intrínsecos à sua personalidade, experiência e vivência, o que não retira a possibilidade de serem academicamente aceitáveis caso tenham rigor lógico e se apresentem livres de dogmatismo, e assim tenham utilidade para o desenvolvimento do conhecimento, no mesmo contexto em que Popper (2005) expõe:

*Thus I freely admit that in arriving at my proposals I have been guided, in the last analysis, by value judgments and predilections. But I hope that my proposals may be acceptable to*

*those who value not only logical rigour but also freedom from dogmatism; who seek practical applicability, but are even more attracted by the adventure of science, and by discoveries which again and again confront us with new and unexpected questions, challenging us to try out new and hitherto undreamed-of answers. (Popper, 2005, p. 15)*

A escolha da teoria da complexidade sistémica sob um prisma realista assenta na teoria de Kaplan (1957), que considera que a análise realista da política internacional tende a ser óbvia, e por isso as generalizações universais de «feedback systems» tendem ou a ignorar as condições nas quais as generalizações são relevantes ou a produzir evidências. Segundo Kaplan (1957), a teoria dos sistemas permite a integração de variáveis de diferentes disciplinas num enquadramento organizado e estruturado comum, o enfoque em diferentes variáveis e no seu inter-relacionamento, que necessita de método no seu exame completo na tentativa de eliminar deficiências no tratamento do objeto de estudo, e ainda permite um estudo «rápido» sobre semelhanças e diferenças, todavia, entre estruturas de conhecimento completamente distintas. Para Kaplan (1957), o sistema contemporâneo internacional não é uma balança de poderes, bipolar, universal, hierárquica, ou *unit veto*, logo na ausência de uma estrutura de equilíbrio não há um conjunto de regras essenciais que constituam uma base de análise. Assim, cada problema tem de ser investigado em termos de transição, isto é, *«in-process, structure, boundary conditions, values and strategy. If one wants to move from the present in-progress stage to, for instance, a universal system, intermediate steps still need to be analysed in terms of system structure environmental circumstances, values and strategy»* (Kaplan, 1957, p. 4). Não se pretende atingir uma generalização única, mas abrir caminho para uma flexibilização no pensamento que permita antecipar comportamentos estratégicos com a visão do todo, e não na especialização do conhecimento sobre as partes. Parece, assim, importante avaliar modelos comparativos, diferentes visões das variáveis que se observem nos factos e fenómenos por diferentes disciplinas: *«the systems framework was chosen: for explicitness of categories so that the framework of reference will not shift as new "facts" are brought in; for the integration of variables that do not fall within a single discipline; for a degree of explicitness that helps to reveal incompleteness; and for the generation of hypotheses by indicating structural similarities to other subject matters»*, e não numa teoria genérica e universal: *«the use of comparative models in System and Process reflects an effort to move away from general theory to comparative theories of different systems»* (Kaplan, 1957, p. 383).



A escolha da teoria da complexidade sistémica prende-se também com a definição de Boulton (2010, p. 31), que assume a visão de um mundo essencialmente interligado e sistémico, onde a diversidade promove a adaptação e a mudança: «Complexity theory presents to us a view of the world as essentially systemic, interconnected: where the future emerges and cannot be predicted, and where diversity is essential for adaptation and change.» A teoria da complexidade aplica-se nas seguintes propriedades: «complementaridade e conflitualidade», por se debruçar sobre a atividade financeira internacional mas observando o todo, isto é, o ambiente político, económico e social; a «interdisciplinaridade», por se analisar os fenómenos como o pensamento, a cultura e o processo estratégico sob a visão da geopolítica, da geoestratégia, da geoeconomia e a sua interação com o sistema financeiro internacional através da transdisciplinaridade e a *reliance*, isto é, a ligação de informação dispersa ou circunstâncias interdependentes que apresentam ligação entre si, embora aparentemente não pareça, o que dá coerência ao todo, na senda do defendido por A. Moreira (2016a, p. 6) quando diz que «convergem como que obedecendo à Lei da Complexidade Crescente, de origem no pensamento de Pierre Teilhard de Chardin, multiplicando as unidades que convergem para a unidade», e tal como R. Horta e L. Lima (2008) descrevem:

A ideia de **sistema complexo** é um conceito que advém da frase de Pascal, onde foi afirmado ser impossível conhecer as partes sem conhecer o todo, do mesmo modo que seria impossível conhecer o todo sem conhecer singularmente as partes.

Portanto, a **complexidade sistémica** consiste em conservar a relação todo/partes, mantendo a unidade dessa relação, sem deixar de reconhecer sua própria complexidade.

- a. O reconhecimento da sua **complementaridade** permite-nos compreender como podem surgir emergências tanto no seio do todo como no seio das partes.
- b. A sua **conflitualidade**, por outro lado, permite-nos conceber as inibições que são produzidas pelas pressões do todo sobre as partes, permite-nos descobrir cisões, antagonismos que existem entre o todo e as partes e que existem entre as próprias partes.
- c. As noções de **interdisciplinaridade e transdisciplinaridade**. A ambição interdisciplinar consiste na transferência de uma disciplina à outra e está caracterizada em três graus: o grau de aplicação, o grau epistemológico e o grau de formação de novas disciplinas. O objecto é conduzido a um novo campo, mas ainda permanece ligado às suas características essenciais. (Nicolescu, 1999).
- d. A **transdisciplinaridade**, por seu turno, preocupa-se com a interação entre as disciplinas; sua finalidade é a compreensão do mundo presente, de modo que haja

uma unidade plural de conhecimentos. Existe uma estrutura descontínua de níveis de realidade que determina o espaço descontínuo da transdisciplinaridade, a qual se preocupa com a dinâmica engendrada pela acção de vários e diferentes níveis de realidade ao mesmo tempo. (Nicolescu, 1999). Dispor-se ao exercício Inter e Transdisciplinar favorece o alargamento e flexibilização dos conhecimentos. (Rodrigues, 2006).

- e. A **Reliance**. A religação aponta para os desafios de ligar «as informações e conhecimentos dispersos» (Rodrigues, 2006:29), alargando o destino da pesquisa. Convida o pesquisador a dispor-se às incertezas do processo de investigação sem ocultá-los, movimentando assim as certezas e as incertezas, interligando-as. (R. Horta e L. Lima, 2008, p. 7)

Neste quadro, entramos na teoria da complexidade, e R. Horta e L. Lima (2008, p. 5) desafiam o investigador a distinguir para ligar, definindo e caracterizando assim os princípios da complexidade: «A complexidade desenvolve-se em princípios, que inter-relacionados, fundamentam e alicerçam a investigação de cariz transdisciplinar.»

Podemos definir os princípios da complexidade da seguinte forma:

- **Recursivo:** «processo recursivo é um processo em que os produtos e os efeitos são, ao mesmo tempo, causas e produtores daquilo que os produziu» (Morin, 1994, p. 89),
- **Dialógico:** «A dialógica permite assumir racionalmente a associação de noções contraditórias para conceber um mesmo fenómeno complexo.» (R. Horta e L. Lima, 2008, p. 6),
- **Hologramático:** «(...) permite reconhecer, em tudo o que é complexo, que não só a parte no todo, mas que o todo está na parte, casando o singular com o todo, por isso, hologramático. Mostra-nos, então, que não é através de um único parâmetro que se tem a dimensão da realidade.» (Horta e Lima, 2008, p. 6).

Edgar Morin (2008) sintetiza alguns pontos essenciais na teoria da complexidade como a necessidade de relacionamento entre o todo e as partes e as suas mútuas interações, em especial no que concerne ao princípio da conjunção em oposição ao princípio da redução:

*Since a paradigm of simplification controls classical science, by imposing a principle of reduction and a principle of disjunction to any knowledge, there should be a paradigm of complexity that would impose a principle of distinction and a principle of conjunction. In opposition to reduction, complexity requires that one tries to comprehend the relations*

*between the whole and the parts. The knowledge of the parts is not enough, the knowledge of the whole as a whole is not enough, if one ignores its parts; one is thus brought to make a come and go in loop to gather the knowledge of the whole and its parts. Thus, the principle of reduction is substituted by a principle that conceives the relation of whole-part mutual implication (...) a principle that maintains the distinction [between objects, between disciplines, between notions, between subject and object of knowledge], but that tries to establish the relation. (Morin, 2008, pp. 6-7)*

Parecem ser estes os mais ajustados a esta investigação, e porque: «Quando associados, esses princípios favorecem a construção de um outro conhecimento sobre a relação entre as partes e [o] todo, vislumbrando novas e diferenciadas características, engrandecendo assim, a compreensão dos complexos processos que envolvem a investigação. (Rodrigues, 2006: 21).» (R. Horta e L. Lima, 2008, p. 6). Por se estar no âmbito das ciências sociais e políticas, a investigadora tem consciência do risco de alguma inconsistência e subjetividade, que podem levar a considerar que a tentativa de teorização pode não seguir a lógica de descoberta científica, como a visão de Karl Popper e a necessidade de testar a teoria científica através da inexistência de «falsifiers», mas tentará manter o rigor científico por recurso a lógica dedutiva, como Popper (2005, p. 9) descreve: «(...) conclusions are drawn by means of logical deduction. These conclusions are then compared with one another and with other relevant statements, so as to find what logical relations (such as equivalence, derivability, compatibility, or incompatibility) exist between them.»

No entanto, a consciência da atual velocidade de informação e contrainformação criam eventos que aparentemente parecem apontar para a prova de falsidade de uma teoria e, no dia seguinte, pode acontecer o oposto, uma vez que as ações e as reações a eventos políticos e financeiros podem emergir de perceções dos atores envolvidos por vezes contraditórias. Dessa forma, figuram como potenciais *falsifiers* ou reais *falsifiers*, ou até *falsifiers* falsos, dado que o que parece transcender a teoria é o impacto do tempo nos eventos e a falta de memória sobre os elementos constituintes dos factos, a volatilidade e a recriação sequencial dos eventos, que parecem impedir que as teorias metodológicas científicas mais emblemáticas sejam seguidas rigorosamente.

Por isso, Boulton (2010, p. 33) sugere que o pensamento complexo enfatiza que não há respostas simples e que as restantes teorias que tentam normalizar e controlar o mundo também não oferecem respostas úteis e infalíveis: «Complexity thinking emphasizes that there are no simple answers — but imagining the world is predictable and controllable when

it is not is not helpful either; our current economic, social and environmental crises are, perhaps, ample evidence of that.» Em Morin (2008) se sustenta a presente escolha metodológica pela sua abordagem à dinâmica evolucionista do mundo atual, que funciona cada vez mais em rede num sistema em desenvolvimento progressivo, numa incerteza aparentemente permanente que nos obriga a pensar para além do provável, das possibilidades, do verificável e quase até do plausível, e ainda em possível metamorfose:

*Complexity is a certain number of principles which help the autonomous spirit to know. (...) Perhaps we are going towards a meta-historical metamorphosis suitable for the birth of a society-world at a global scale. I would say that complexity does not put us only in the distress of the uncertain, it allows us to see besides the probable, the possibilities of the improbable, because of those which have been in the past and those that can be found again in the future. We are in an epoch of doubtful and uncertain combat. (Morin, 2008, p. 24)*

A justificação pela opção pela teoria da complexidade é que esta não é evitável nestas investigações que tentam perceber fenómenos globais – lê-se em Boulton (2010) –, porque realça que a interconectividade da realidade atual entre diferentes e diversas áreas de conhecimento – que por vezes têm agendas conflitantes mas que determinam no seu conjunto a evolução futura, sendo que a análise em partes separadas – é redutor e inconclusivo, e justifica da seguinte forma a análise económica, e igualmente se ajusta a esta investigação a análise ao mundo financeiro:

*As well as interacting and overlapping, policy areas often have conflicting goals and timescales; governments and corporations want to satisfy their constituencies in the short-term and deliver wealth; issues of social justice and equality or the impact of economic policies on bio-diversity or climate change are often discounted against these immediate economic goals. (...) Complexity thinking emphasizes the impossibility of separating out economic from other considerations—in part as the basic element of the system, the person, acts in ways that are influenced by multiple concerns and agendas. (...) complexity theory suggests that:*

- *The economy is systemic and does not in practice consist of distinct, independent strands. So policy-makers must collaborate and consider issues of contradiction and inconsistencies in the eyes of policy-followers, who are usually impacted by multiple policies.*
- *The economy is sited within society, within a political framework and, clearly, impacts sustainability and social justice as well as economic outcomes. Policy makers must make explicit the intended outcomes of policy and make explicit what is the intended balance between economic goals and issues of justice, sustainability, security — and define time-scales.*

- *Complexity thinking emphasizes that policies will not in general go to plan, they will have unintended consequences and must handle an often-times fast-changing and complex context. Policy-making hence needs mechanisms to make policies alive, able to adapt and be refined in the light of experience.*
- *Self-regulation and free markets are likely to lead to a concentration of power in the hands of the few and to a diminution of diversity; some regulation — at least antimonopoly law — is required to counter this tendency.*
- *Economic, environmental and social justice issues do not conform to national boundaries, but economic policy and regulation often do. How can we tackle trans-national regulation more effectively — particularly in relation to the behaviour of large global companies?* (Boulton, 2010, pp. 36-39)

Por outro lado, a teoria da complexidade pode convergir para uma análise sistémica e parece ser a metodologia mais ajustada no contexto de qualquer sistema internacional; para J. M. D. F. Ribeiro (2012), o sistema internacional define-se como:

Um sistema complexo e adaptativo, que tem como elementos constitutivos estados – quer estados nacionais, quer estados imperiais – e que se organiza através de uma Estrutura de Rede, em que esses estados funcionam como Nós e se diferenciam e interagem de acordo com as suas capacidades a nível estratégico, geopolítico e económico, determinando através dessas interações cumulativas Dinâmicas na Rede e da Rede. Esses Nós desempenham diferentes funções económicas no conjunto e ocupam distintos níveis numa hierarquia, conforme o grau de autonomia de que dispõe para prosseguir os seus objectivos. (...) estas Redes se organizam de uma forma simultaneamente modular e hierárquica, sendo que esta estrutura hierárquica pode desempenhar um papel importante na própria dinâmica dos sistemas. (J. M. D. F. Ribeiro, 2012, p. 1)

A esta abordagem sistémica, J. M. D. F. Ribeiro (2012) acrescenta a abordagem «contextualista» para reforçar que a dinâmica do sistema depende do conjunto de relações que se estabelecem entre Estados relevantes em cada momento e que desajustamentos entre níveis de relacionamento na rede podem abrir oportunidades de reconfiguração da rede, em especial pela evolução da dinâmica tecnológica, que pode alterar muito rapidamente vantagens e constrangimentos nas colaborações ou antagonismos mútuos, isto na conectividade entre os nós da rede. Esta investigação compara a interdependência das partes do sistema, a demonstração da estrutura e o processo do sistema e o seu enquadramento no ambiente global, procurando identificar pontos (tais como auto-organização, mecanismos de ação, variáveis de sensibilidade e a complexidade dos fatores que originam ação e reação na formação e desenvolvimento do sistema), que descrevem a estrutura e conexão dos nós na rede e entre os elementos da rede e que contribuam para

um pensamento estratégico tendente ao equilíbrio e contínuos ajustamentos do sistema às pressões do ambiente. Esta abordagem baseia-se também nos estudos sobre sistemas sociais de Parsons (1951, p. 380): «(...) the theory of social systems which is concerned with the phenomena of the institutionalization of patterns of value-orientation in the social system, with the conditions of that institutionalization, and of changes in the patterns, with conditions of conformity with and deviance from a set of such patterns and with motivational processes in so far as they are involved in all of these.» E Parsons defendia ser a teoria dos sistemas um esforço cognitivo interdisciplinar conjugando recursos científicos das ciências às humanidades, com o enfoque na comparação de sistemas heterogéneos; tentaremos enquadrar na teoria da ação racional – que parece mais ajustada aos sistemas económicos e financeiros, apesar de sob a perspetiva da ciência política – o que segundo Parsons deve ser considerada a teoria do poder, apesar de, na sua opinião, considerar que esta não existe mesmo se comparada com a teoria económica, e que a teoria do poder político deve ser analisada delimitando algumas das variáveis do sistema social:

*Theory of political power must in the nature of the case take into account as variables, most of the variables of the social system. In view of this fact it is in fact appropriate to treat political science as the discipline concerned with political power and its use and control, but because of the diffuseness of political power this makes it a synthetic science in the social system field, not one built about a distinctive analytical conceptual scheme, that is, a strictly limited set of variables. The common designation as the field of «government» comes relatively close to this conception. (Parsons, 1951, p. 370)*

Parsons (1951) considera ainda que neste âmbito se está perante relações de grande complexidade, onde o valor de integração do sistema social é definido pelo sistema de padrões de valores orientativos que se institucionalizaram e que são os fundamentos das expectativas de padrões de ação e ambos estão internalizados nas personalidades dos atores dos sistemas e por isso determinam o seu comportamento a que Parsons denomina mecanismo irracional:

*We derive, then, a most significant complex of relationships. The value-integration of the social system is defined by the system of patterns of value-orientation which have become institutionalized to constitute the definitions of its constituent role-expectation patterns. The institutionalization of these patterns in turn means that typically they have become internalized in the personality systems of the actors in the social system and this fact in turn means that their relevance to the determination of behaviour cannot be primarily through the «mechanisms» of instrumental rationality but must be through what are sometimes*

*called the non- and irrational mechanisms of the functioning of personality.* (Parsons, 1951, p. 370)

Parsons (1951, p. 380) defende ainda que os relacionamentos entre a cultura e os sistemas sociais são determinantes para a ciência da ação e sugere a «teoria da cultura» como parte da teoria da ação pelos seguintes motivos, que parecem muito ajustados a esta investigação:

*Culture, as an empirical phenomenon, is not more independent of personalities and social systems than are social systems of personalities. As part of the theory of action, then, the theory of culture must be the theory concerned not only with the properties of culture as such but with the interdependence of patterns of culture with the other components of systems of action. (...) But it is also concerned with their involvement in social systems and personalities, and with the implications of this involvement for their maintenance as «living» cultures in action systems, and for their tendencies of change. The focus, however, is always on the culture pattern system as such, and neither on the social system in which it is involved, nor on the personalities as systems.* (Parsons, 1951, p. 371)

Por analogia ao estudo de Easton (1957) sobre sistema político, também nesta investigação se tentarão identificar os *inputs* e as forças que o moldam e mudam, para perceber o processo da sua transformação em *outputs*, tentando descrever as condições genéricas sob as quais o processo se mantém. Easton (1957) encaminha-nos referindo que o que se passa no sistema político nasce no esforço dos seus membros em se adaptarem ao ambiente em mudança. «We can appreciate this point if we consider a familiar biological system such as the human organism. It is subject to constant stress from its surroundings to which it much adapt in one way or another if it is not to be completely destroyed.» (Easton, 1957, p. 386)

Este caminho metodológico parece justificar-se também por via da necessidade de análise da comunicação como elemento fundamental da interatividade e interligação em rede que compõe o sistema, e N. Luhmann (1997) desenvolve a teoria dos sistemas de Parsons, introduzindo o elemento comunicação, considerando que os sistemas sociais são sistemas de comunicação. A fronteira que liga o ambiente interior com o ambiente exterior do sistema é a comunicação, sendo que a complexidade interior do sistema se reduz pela filtragem e seleção da informação exterior, com significado para o sistema. Por outro lado, os sistemas, tendo identidade, própria afirmam-na para o exterior através da comunicação. Assim, a comunicação, enviada e recebida, é bidirecional. Ao processo de seleção e filtragem da informação de um ambiente ultracomplexo por redes de processos que se autorreproduzem, N. Luhmann denomina de «autopoiesis»: «They are “autopoietic” systems, and that means that they are their own product.» (N. Luhmann, 1997, p. 71), no



sentido em que ações de comunicação reproduzem ações de comunicação, isto é, a comunicação gera comunicação e permite a evolução pela ligação que cria entre a incerteza exterior e a consciência e a memória interna do sistema: «Autopoietic systems are operationally closed systems. But they can observe, that is, communicate about whatever comes into their span of attention. They oscillate between external references and self-reference by focusing on the constative and the performative aspects of communication, on information and on utterance.» (N. Luhmann, 1997, p. 74). Este autor afirma ainda que a evolução do sistema depende da sua diferenciação, que vai surgindo em função do ajustamento entre ambiente interno e externo (double framing), sendo que um sistema que apenas opera dentro das suas fronteiras tende a tornar-se cada vez mais complexo. Encontra na fronteira de diferenciação entre o ambiente externo e interno do sistema a fonte de alimentação, que produz informação; esta, ao reentrar no sistema, utilizando o seu próprio *output* como *input*, promove o seu ajustamento, que tende ao equilíbrio em cada momento, onde a memória do passado e a oscilação do futuro permitem a evolução, sendo, assim, o tempo a aparência da dimensão do mundo onde a comunicação reproduz a memória e a oscilação em cada momento:

*Protected only by boundaries, and only inside its boundaries, can a system grow in complexity; for only within its boundaries, can a system operate, build up, change, or forget structures. A «double closure» or «double framing» by external and internal boundaries that separate the external environment from the internal environments of subsystems is a necessary condition for maintaining stability in spite of an evolution toward an ever increasing improbability of structures and «evolutionary universals» (Parsons, 1964). (...) produces the possibility of observing the system, that is, the distinction between the system and its environment. This distinction can re-enter the system, it can be copied in the system and then allows for instability of the system, for referential oscillation between observations, respectively indicating external and internal states and events. (...) To be able to separate memory and oscillation, the systems constructs time, that is, a difference of past and future states, by which the past becomes the realm of memory and the future the realm of oscillation. This distinction is an evolutionary universal. It is actualized by every operation of the system and thus gives time the appearance of a dimension of the «world».* (N. Luhmann, 1997, p. 71)

E, finalmente, esta escolha metodológica parece a mais ajustada em face do tema da investigação e da questão nuclear em causa, e revê-se nas palavras de N. Luhmann (1997) quando descreve o mundo e a sociedade do período em análise nesta investigação. Para N. Luhmann (1997) qualquer teoria da sociedade pode contribuir para uma melhor e diferente



observação entre o interior e o exterior do sistema, contribuindo assim para a sua evolução; não deverão, portanto, restringir-se diferentes tipos de campos ontológicos e lógicos, pois todas as teorias, verdadeiras ou falsas, contribuem para uma autodescrição da sociedade ao descrever o seu objeto, mas também fazendo parte do mesmo:

*The new centrality of international financial markets, the corresponding marginalization of production, labour and trade, and the transfer of economic security from real asset and first rate debtors to speculation itself, leads to a loss of jobs and seduces politicians to «promise» jobs (without markets?). The welfare state produces completely new problems for the legal supervision of politics and leads to deformations of legal doctrine that undermine the predictability of legal decisions. On the other hand, the corresponding judicial «legislation» of constitutional courts affects politics in a way that can hardly be called «democratic» (the degree of centralization of the emerging European Union will not be decided by the governments in London, Paris or Berlin but by the European Court in Luxembourg). (...) We cannot close the list of possible types of differentiation on ontological or logical grounds, but we cannot conceive of another type either. (Likewise, the stratified societies of the past could think of functional differentiation only at the role level and not as primary differentiation of the societal system itself) (...). A theory of society, whether true or false, and this makes no difference here, contributes to the self-description of the society. It is communicated within society to convey a description of society, including the describing of the description. It refers to its object but also to itself as part of its object — as a subsystem of a subsystem of the society. Any communication about society is an auto logical operation. It produces a text that combines, even confuses, auto reference and heteroreference, a text that implies a collapse of the distinction between a subject and its object, between the observer and the observed, on which science has to rely for methodological and logical reasons. It can be scientific and non-scientific, depending upon which system reference has been chosen. (N. Luhmann, 1997, pp. 76-77)*

Para responder aos objetivos específicos procura-se descrever os mecanismos de uma lógica de ação apropriada ou legitimada e uma perspetiva diferente de análise do tema do equilíbrio de poder geoestratégico mundial, bem como os *stakeholders* mais importantes na dinamização desse poder. Também, se pretende descrever os pontos de contacto que sejam catalisadores da atividade do sistema financeiro internacional neste quadro de poder político e económico internacional, entre a geopolítica, a geoeconomia e a «geografia da moeda», e, por analogia, desenvolver um novo conceito mais ajustado ao sistema financeiro – como um poder autónomo e independente.

A investigação é conduzida por recurso ao método qualitativo, analítico e descritivo num contexto de forma que respeitará o «realismo pragmático» com origem em factos históricos cuja realidade é captada por visões subjetivas da mesma. Todavia, dado o desenho

investigativo estar assente na teoria da complexidade, a recorrência à criatividade e à originalidade do investigador leva a um desenho mais estratégico do que pragmático, como R. Horta e L. Lima (2008, p. 7) expõem: «Este (o desenho investigativo) deve ser mais estratégico do que pragmático, embora deva comportar, como toda a boa estratégia, uma parte de instruções que comandam a aprendizagem, mas sem nunca perder o valor heurístico.» E Lakatos (1989) realça e recomenda que numa investigação científica nunca se consegue atingir a exaustão dos seus pontos fracos e incongruências, e sugere que o plano de investigação siga decisões metodológicas sobre os seus componentes que permita uma heurística positiva (aquilo que é sugestionável) e negativa (aquilo que é irrefutável), por forma a evitar uma ordem avulsa de pesquisa, aquilo que Lakatos denomina de «protective belt»:

*Even the most rapidly and consistently progressive research programmes can digest their «counter-evidence» only piecemeal: anomalies are never completely exhausted. But it should not be thought that yet unexplained anomalies – «puzzles» as Kuhn might call them – are taken in random order, and the protective belt built up in an eclectic fashion, without any preconceived order. (...) The positive heuristic of the programme saves the scientist from becoming confused by the ocean of anomalies. (...) the positive heuristic with almost complete disregard of «refutations»: it may seem that it is the «verifications» rather than the refutations which provide the contact points with reality. (Lakatos, 1989, pp. 49-50)*

Após a identificação dos conceitos teóricos de base para delimitar o campo de investigação, a investigadora caminha numa lógica dedutiva e interativa, a partir da análise documental, onde as citações e os textos de diversos autores e fontes constituem a prova na investigação recolhida da realidade concreta e escrita por peritos. A reunião da informação nas diversas línguas dos autores mantém a integridade da mensagem e facilita a compreensão, bem como a recolha de factos históricos e provas documentais que justificam os argumentos e conclusões. A procura por atingir uma forma de generalização baseada na interpretação o mais realista-pragmática possível leva à análise e síntese do conhecimento revelado pelas diferentes e diversas teorias existentes, acontecimentos observáveis, opiniões e informação escrita, observação das interações humanas, na busca de sinais não-evidentes, que podem ser intangíveis e subjetivos mas muito relevantes e distintivos para o conhecimento e interpretação realista de uma situação, e ainda para o desenvolvimento da intuição que permita uma ação futura esclarecida e mitigante do risco: «A weak signal is something we cannot easily link to any known trends or phenomena but can be used for identifying

potential crisis or emergence.» (Kuosa, 2014, p. 22). Esta via de pesquisa processual não é linear nem sequencial, mas sim complexa e dinâmica, onde se encontram «histórias», visões e experiências concorrentes na interpretação dos mesmos assuntos, mas importantes para se atingir o objetivo da pesquisa de análise de informação que faça sentido para se desmistificar a complexidade e resulte em aplicabilidade prática, sendo que o desafio está na busca pela interceção de pontos comuns, como advoga Fisher (2007, p. 50): «From the processual study of a subject necessarily emphasises uncertainty and complexity. A complex understanding of a subject can only be achieved through a close involvement with the subject of research.»

A abordagem em toda a pesquisa é exploratória, por se desconhecer estudo semelhante, mas também empírica e interativa, numa lógica metodológica dedutiva. Uma visão inspirada por Alfred Schutz (1967), que considerava os estudos sociais como uma teoria descritiva e interpretativa da ação e dos fenómenos sociais – explora a experiência subjetiva. Schutz enfatizava os aspetos espaciais e temporais da experiência e das relações sociais e considerava que as pessoas comuns têm a capacidade de atribuir sentido a uma situação e fazer julgamentos.

Segue a pesquisa a orientação de Popper (2005) quanto ao procedimento dedutivo, quanto à formalidade e consistência, tentando verificar no sistema teórico eventuais contradições, bem como quanto à semiformalidade na distinção entre os elementos empíricos e lógicos e ainda na comparação com teorias já existentes:

*We may if we like distinguish four different lines along which the testing of a theory could be carried out. First there is the logical comparison of the conclusions among themselves, by which the internal consistency of the system is tested. Secondly, there is the investigation of the logical form of the theory, with the object of determining whether it has the character of an empirical or scientific theory, or whether it is, for example, tautological. Thirdly, there is the comparison with other theories, chiefly with the aim of determining whether the theory would constitute a scientific advance should it survive our various tests. And finally, there is the testing of the theory by way of empirical applications of the conclusions which can be derived from it. (Popper, 2005, p. 9)*

O âmbito é lato e a variedade e a diversidade de discussões e pensamentos num contexto de realismo crítico poderão levar a um desfocar dos objetivos, pelo que o investigador tentará usar o «pragmatismo» de forma a reduzir o âmbito de uma metodologia como o realismo crítico, consequentemente enfocando a pesquisa em torno da atividade financeira internacional. E como sugere Romana (2005): «(...) [na] essência, o estudo do poder implica

entender os mecanismos e processos que lhe dão coerência e sustentabilidade. Trata-se da apreensão do que não é perecível com a conjuntura, das suas regularidades e da sua funcionalidade e trata-se, sobretudo, de identificar os atores operacionais do poder, que não significa que correspondam aos atores formais. Eles poderão ser formais não visíveis e informais.» (Romana, 2005, p. 22). Parece importante referir que não há controlo por parte da investigadora sobre estes fenómenos complexos contemporâneos dinâmicos, pelo que a pesquisa e a investigação foram sujeitas a diversas alterações para ajustamento à realidade em desenvolvimento, na tentativa de manter dinamicamente a sua utilidade para a Academia e para a gestão. De referir ainda que, em termos metodológicos, a pesquisa é o mais pragmática-realista possível, por a teoria se alimentar da prática e estar sujeita neste caso à subjetividade do investigador pela proximidade da sua atividade profissional com a realidade observável. Contudo, a pesquisa sustenta-se na relação entre teoria e prática, num desafio ao status quo existente; como advoga Ferraz (2012, p. 52), uma abordagem pragmática-realista como metodologia de investigação sobre a gestão no setor bancário, que qualifica como uma «black box», deveria ser mais bem conhecida e entendida pelos atores:

*In the current context a pragmatic-realist approach offered the researcher the opportunity to «find out more», and «better understand» what is in the «black box» of the banking system. Qualitative research deals with «real life» issues, in real time, on a day-to-day basis, in order to understand the different viewpoints and complexity of a matter. This was another reason why the realist stance was adopted: within the banking industry, knowledge and action, good judgment and the ability to determine what the reality is that is being theorized, are all essential attributes. (Ferraz, 2012, p. 52)*

A investigadora está consciente das dificuldades de desafiar um paradigma e, tal como Vasquez (1997) refere, apreciar um paradigma é difícil, porque vulgarmente os seus pressupostos não são testáveis. Os paradigmas devem ser apreciados pela sua utilidade. E ao tentar encontrar entre diferentes teorias o ponto de comunhão de paradigmas e pressupostos fundamentais de como o mundo funciona, a investigadora envereda pelas áreas realistas, como Vasquez (1997, pp. 899-911) explica: «The realist paradigm refers to the shared fundamental assumptions various realist theorists make about the world.»; assim: «A paradigm can be stipulatively defined as “the fundamental assumptions scholars make about the world they are studying” (...) to be progressive, a theory shift needs to do more than just explain away the discrepant evidence», no sentido de construção de uma

teoria progressiva para tentar demonstrar como a lógica da reformulação teórica pode contar para delinear com novas propostas e observações o que as teorias originais não anteciparam. Um último ponto deve ser considerado em sede de potenciais conflitos de interesse e consequentemente em temas de pendor ético: respeita ao facto de a investigadora desempenhar funções profissionais num banco. Mas teve presente ao longo da investigação esta situação ética. Não utilizou informação privilegiada da instituição onde trabalha, nem outra que não seja pública.

# PARTE I – Uma teorização do conceito de Geofinança

# Capítulo 1: Os Estudos Estratégicos, a Teoria da Guerra e o Sistema Financeiro Internacional

*You may not be interested in strategy, but strategy is interested in you.* (Gray, 1982, p. 31)

*A financial or fiscal crisis can have serious implications for long-term growth and comprehensive national power.* (Baru, 2012, p. 9)

## 1.1 Os estudos estratégicos e o sistema financeiro internacional

Os estudos estratégicos são uma especialidade resultante de conhecimento académico interdisciplinar focado no conhecimento e na análise de estratégias de conflito e paz. Como Gray (2015, p. 7) enfatiza «[strategy] is connected so umbilically to our human nature and also to our practice of political behaviour. (...) Strategy can be about many things, but primarily it must be about politics». Assim, podemos entender que os estudos estratégicos envolvem o conhecimento sobre política internacional, geopolítica, geoestratégia, diplomacia internacional, geoeconomia, geofinança e poder militar – «comprises a “body of knowledge” that can be mastered by virtue of protracted study» (Gray, 1982, p. 32). A estratégia, segundo Gray (2015), é uma função cuja lógica essencial resiste aos tempos e lugares particulares, e a sua lógica tem como finalidade a tentativa de conseguir concretizar os objetivos políticos desejados (Ends), através da escolha dos meios estratégicos mais ajustados (Ways) empregando os meios militares disponíveis e acessíveis (Means), assumindo a perceção e informação ao alcance em cada momento (Assumptions). Neste âmbito, a cooperação internacional, em especial para o alcance da segurança e defesa, são pilares desta especialidade.

Esta pesquisa procura acrescentar uma dimensão de conhecimento aos estudos estratégicos – o conhecimento sobre a atividade financeira internacional - geofinança, mas não acoplado em exclusivo ao conhecimento económico internacional nem ao poder militar mas como um conhecimento que visa alcançar o poder da estabilidade financeira (estratégia de paz) como trampolim para os poderes político, económico e até militar poderem ter maior eficácia estratégica e evitar que a instabilidade financeira (estratégia de conflito) impeça os restantes poderes de exercerem a sua eficácia. Por estabilidade entende-se, tal como

Deutsche (1964), a probabilidade de o sistema manter o equilíbrio sem nações dominantes e que todos os seus membros continuem a sobreviver: «No single nation becomes dominant; that most of its members continue to survive; and that large-scale war does not occur. And from the more limited perspective of the individual nations, stability would refer to the probability of their continued political independence and territorial integrity without any significant probability of becoming engaged in a “war for survival”.» (Deutsche, 1964, p. 390)

Neste quadro se apresenta o título da presente pesquisa: Geofinança, Estratégia e Governo Financeiro – «Towards peace by financial means». Katz (2013, p. 79) aproxima-se do objeto desta investigação ao reconhecer que existe um poder independente no conflito atual resultante da globalização financeira, considerando que a «depredação financeira» sempre foi historicamente subsidiária à guerra económica. Contudo, esta situação alterou-se com a integração dos mercados financeiros, sendo agora viável uma guerra financeira autónoma da geopolítica e da geoeconomia:

*Historically, financial depredation has been at best a subsidiary effect of economic warfare. That has changed. With the emergence of integrated global financial markets, financial warfare has become a viable, distinct, and independent means of projecting power. (...) because precluding a nation's ability to price and to exchange; to form capital and manage risk; causes production and distribution to cease. Without production and distribution, the economy grinds to a halt and the adversary is disarmed. Financial warfare thus uses money and credit to attack (defend) an opponent (or a friend).* (Katz, 2013, p. 79)

O prefixo geo pretende enquadrar a noção de geografia que como Dodds (2014,p. 5) define é uma forma de escrita terrestre (*earthly writing*), uma atividade que destaca o poder de agentes e organizações para escrever sobre o espaço, para organizar o espaço e criar lugares imbuídos de visões particulares e projetos. Ser geográfico é ser inerentemente estratégico, sujeito a ambas as intervenções humanas e invenções humanas, mas também sendo capaz de estar habilitado, frustrado, encorajado ou bloqueado por forças da terra e processos naturais como clima, gelo, rios, e correntes oceânicas. As representações geográficas ajudam a informar entendimentos do mundo e neste sentido abrangem os teóricos de geopolítica, geoeconomia e agora se propõe também os de geofinança.

No âmbito dos estudos estratégicos, recorre-se à ótica de estratégia integral numa abordagem indireta de conflito, através da interseção entre a Geopolítica na sua visão crítica – assegura a ambição e a visão das nações e promove o processo de mudança por persuasão



e criação de perceções no sentido da defesa do interesse nacional – e que interage com a geoeconomia – na promoção da gestão eficiente dos recursos necessários para os agentes económicos assegurarem o desenvolvimento e a sustentabilidade económica –, reproduzindo a riqueza que alavanca o poder geopolítico; por fim, ambos (geopolítica e geoeconomia) interagem com a geofinança – que executa a ambição e o crescimento, assegurando a necessária estabilidade e o controlo dos meios financeiros exigíveis para atingir os objetivos geopolíticos e geoeconómicos.

A Identidade nacional, a soberania e a teoria da geopolítica crítica são relevantes para esta investigação, porque, durante e na sequência de crises financeiras e observadas as discussões, dúvidas e incertezas, emergem as questões sobre o futuro do território, da identidade, da prosperidade e da soberania, mais intensamente após a crise financeira que se revelou em 2007, onde, por exemplo, alguns dos estados da União Europeia foram deliberadamente alvo de fortes pressões sobre as suas identidades nacionais e até mesmo a nível de ofensa de soberania, como Dodds (2014) observa:

*The financial crisis of 2007/8 onwards rocked the confidence of many countries and regional groupings. From 2009/10 onwards, this crisis increasingly focused on a series of EU member States nicknamed the «PIGS». Each of these countries were, in return for European Central Bank assistance over their sovereign debt levels, required to undertake substantial public sector cuts... [It] was interesting in terms of identity politics, the suggestion that these «southern European» countries (...) did not pay tax, did not work enough, were beholden to «dirty money» (...) and were generally undeserving of northern European financial support. (Dodds, 2014, p. 80)*

A relevância para os estudos estratégicos é constatada pelo facto de estarmos perante um objeto de estudo – a gestão financeira global através do sistema financeiro internacional, que tem sido negligenciado como fonte de poder estratégico por apenas existirem factos e fenómenos que permitem a análise e investigação a partir dos anos 1960. Tal está reconhecido tanto pelos teóricos de ciências sociais e políticas, como Corbridge (1994) abaixo confirma, como pelos teóricos de economia, como igualmente Baru (2012) refere:

*Money has been neglected in the social sciences in part because of a continuing focus in some quarters upon static and the tangible (the fixed points of production). It has also been neglected because of the failure of many economically minded social scientists to engage with the related agendas of political scientists in a way that has now begun to happen in the case of «new international political economy». (Corbridge et al., 1994, p. 3)*

*Economists are blind to the fact that economic activity is a source of power, as well as wellbeing. It is, indeed, probably the most important source of power and in a world in which military conflict between major states is unlikely economic power will be increasingly important in determining the primacy or subordination of states. In the realm of military competition, the instruments of power are missiles, planes, warships, bombs, tanks and divisions. In the realm of economic competition, the instruments of power are productive efficiency, market control, trade surplus, strong currency, foreign exchange reserves, ownership of foreign companies, factories and technology. (Baru, 2012, P. 3)*

Pode considerar-se que no final do século XX se encontra já prova de que o poder financeiro mundial não está subjugado ao poder económico e talvez nem ao político em exclusivo, por isso parece importante investigar a sua eventual autonomização, apesar das interdependências com esses poderes já assumidas tanto empírica como teoricamente. Em Baru (2012) encontramos a descrição de fenómenos e a sua análise da consistente atuação estratégica da China, da Alemanha e da América do Norte (considerados atualmente pilares do poder mundial) para consolidação do poder global, onde Baru considera serem manobras de poder financeiro com objetivos políticos e económicos, da seguinte forma :

*While the Asian financial crisis consolidated China's power in Asia, the trans-Atlantic financial crisis has had the effect of consolidating Chinese power globally, though it has not led to a new referred to as «G-20». The restructuring of the share-holding of multilateral financial institutions, especially the IMF, the creation of a new regional architecture in Asia through the Chiang Mai Initiative Multilateralization (CMIM) and the creation of an Asian bond market have all enhanced China's economic power globally. If China was the geo-political beneficiary of the Asian financial crisis, Germany has emerged as the geo-political beneficiary of the European debt crisis. Germany has deployed its economic and financial power in Europe to acquire political power in Europe of a kind that it has not enjoyed in a long time. (...) However, few have commented on Germany's rigid stance on the Euro, which has clearly hurt some European economies, just as China's currency policy has hurt its Asian neighbours, while allowing Germany to remain globally competitive. Implicit in China's and Germany's exchange rate policy is a «beggar-my-neighbour» strategy that has helped both countries generate high current account surplus, while shifting the burden of adjustment to neighbouring economies. (Baru, 2012, p. 7)*

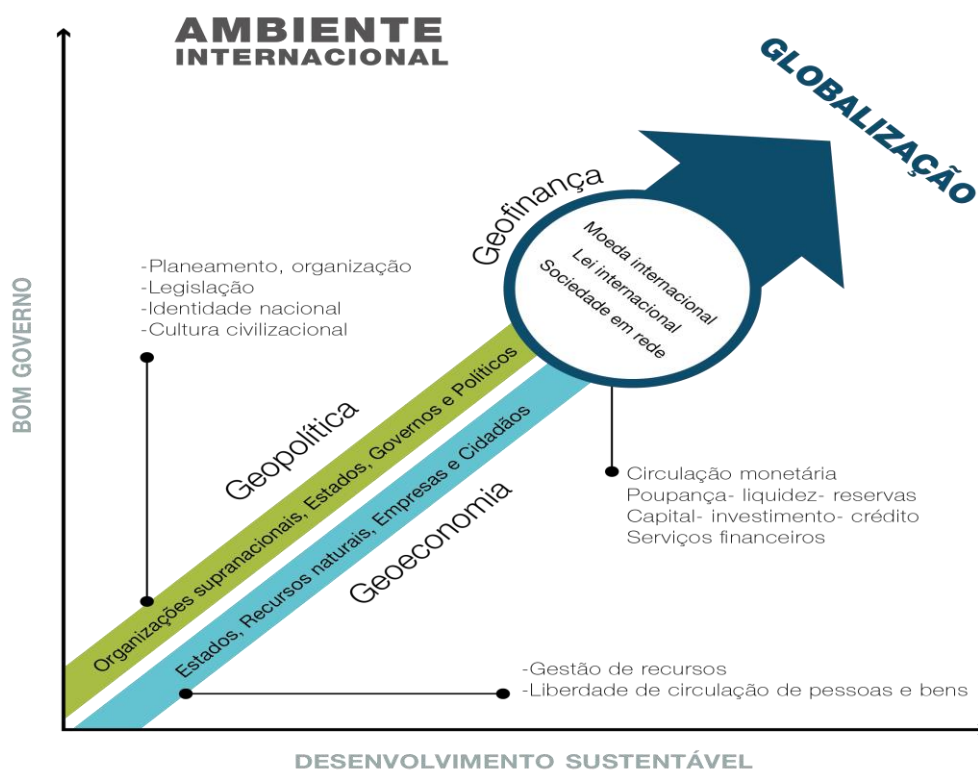
Considera-se nesta investigação que se pode analisar o assunto de outra forma e que eventualmente se poderá provar que as manobras estratégicas se baseiam em poder financeiro, que tem âmbito de impacto superior ao resultado em crescimento económico, apesar de se constatar que a estabilidade financeira global é o trampolim para a prosperidade e o desenvolvimento económicos. O novo conceito de geofinança baseia-se e estuda-se sob o mesmo princípio em que Hart (1954, p. 2) define a história como uma

experiência prática, donde se poderá deduzir, ao observar resultados similares na sequência de movimentos similares, independentemente da variação das condições em natureza, escala e momento, uma causa comum; a propósito, relembra o dito de Bismark:

*Fools say that they learn by experience. I prefer to profit by others' experience. (...) The greater value of indirect experience lies in its greater variety and extent. «History is universal experience», the experience not of another, but of many others under manifold conditions. (...) If similar effects follow fundamentally similar moves, in conditions, which vary widely in nature, scale, and date, there is clearly an underlying connection from which we can logically deduce a common cause. And the more widely the conditions vary, the firmer is this deduction. (Hart, 1954, p. 2-6)*

Numa perspetiva gráfica diferente, apresenta-se o enquadramento e contextualização desta investigação:

Fig. 6 Síntese conceptual – framework da pesquisa



© Teodora de Castro, 2016

Design de Marta de Castro, 2016

## 1.2 A teoria da guerra, a cultura e o pensamento estratégico

*The prospect of domination of the nation's scholars by Federal employment, project allocations, and the power of money is ever present and is gravely to be regarded. (...) As we peer into society's future, we you and I, and our government must avoid the impulse to live only for today, plundering for our own ease and convenience the precious resources of tomorrow. We cannot mortgage the material assets of our grandchildren without risking the loss also of their political and spiritual heritage. (Dwight Eisenhower, 1961, p. 4)*

*There is no doubt that science and cooperation can bring in the next few years, certainly in the next few decades, to the world, newly taught in the sharpening school of war, an expansion of material well-being beyond anything that has yet occurred in human experience. (Winston Churchill, 1946, s/p)*

As convicções destes dois grandes líderes mundiais Winston Churchill e Dwight Eisenhower, ambos com profundo conhecimento da guerra, lançam o desafio interessante nesta investigação, que se encontra não só na identificação da consciência da cultura estratégica atual, mas em especial no seu relacionamento com a cultura estratégica mais estudada e aprofundada ao longo de milénios – a militar. Por outro lado, abordar a teoria da guerra aconselha à definição do que se entende por guerra, e na busca por um conceito que se ajuste a esta investigação sintetiza-se alguns conceitos que evoluem ao longo dos tempos, como Moseley (2016) resumiu:

*Cicero defines war broadly as «a contention by force»; Hugo Grotius adds that «war is the state of contending parties, considered as such»; Thomas Hobbes notes that war is also an attitude: «By war is meant a state of affairs, which may exist even while its operations are not continued»; Denis Diderot comments that war is «a convulsive and violent disease of the body politic»; for Karl von Clausewitz, «war is the continuation of politics by other means», and so on. (...) We find Rousseau arguing this position: «War is constituted by a relation between things, and not between persons...War then is a relation, not between man and man, but between State and State...» (Moseley, 2016, s/p)*

Mas por se estar num enquadramento de relações internacionais, talvez a definição das Nações Unidas sobre o que se considera Agressão (Resolução n.º 3314 de 1974) seja mais útil: «Article 1: Aggression is the use of armed force by a State against the sovereignty, territorial integrity or political independence of another State, or in any other manner inconsistent with the Charter of the United Nations, as set out in this Definition.» Mas acrescenta-se ainda a definição de J. S. Levy e W. R. Thompson (2010, pp. 5-11) por ser distintiva quanto a guerra, conflito e rivalidades:

*We define war broadly as sustained, coordinated violence between political organizations. (...) war is violent. It involves the use of force to kill and injure people and destroy military and economic resources. (...) violence is usually driven by a purpose. The political organization, as represented by its authoritative leadership, has goals, and one of the strategies they sometimes adopt in pursuit of those goals is the use of force. (...) It indicates that violence must be reciprocated for it to qualify as war. (...) The actors are organizations, not individuals. Individuals do the actual fighting, but they fight on behalf of a larger collective political unit, under the direction and coordination of political and/or military leaders, to advance the goals of the collectivity, or at least of its leadership. (...) The most effective uses of military power are often found in those situations in which military force is not actually used but where the mere threat of force is sufficient to change the adversary's behavior. Deterrence or the dissuasion of an adversary from taking an action that would be harmful to one's own interests. (...) The fighting must be sustained rather than sporadic in order to differentiate war from «lesser» uses of military force. By sustained we mean not only duration but magnitude. (...) The element of violence in warfare separates it from other forms of intergroup and interstate conflict. Conflicts of interests –over power, territory, resources, and more symbolic issues – are common in world politics. Rivalries involving sustained and hostile competitions between actors are also common, as are threats of force by actors in an attempt to resolve disputes in their own favor. But conflicts of interests, rivalries, disputes, and threats of force do not become a war unless they involve sustained violence. The «Cold War» between the United States and the Soviet Union was a rivalry, not a war. (J. S. Levy e W. R. Thompson, 2010, pp. 5-11)*

Quase todas as definições referem a guerra como sendo física e territorial entre pelo menos duas partes, na continuidade do alcance de fins políticos ou como defesa dos mesmos, mas Vasquez (1995) apresenta também a noção de que, quando não há território e pessoas físicas envolvidas, estamos na ótica do conflito, e o autor considera que, neste âmbito, são necessidades de dignidade, qualidade de vida, entre outros direitos fundamentais, que podem justificar uma «guerra desterritorializada»: «One way to increase peace might be to “de-territorialize” identity issues. When an issue is delinked from territory (i.e. its demands are not tied to controlling a piece of territory), then it is less likely to produce war, even though it may generate conflict. (...) Of course, “de-territorializing” is only going to be accepted if the needs that make ethnic groups want their own territory – needs like dignity, rights to their own language, a decent standard of living, and so forth – are addressed and met.» (Vasquez, 1995, p. 290)

Lazar (2016) refere-se à doutrina de «*just war theory*», isto é, a tradição e ética militar que pretende assegurar que a guerra, apesar de terrível, nem sempre é a pior opção, mas há que assegurar que é moralmente justificável e justa através de uma série de critérios no plano do direito de fazer a guerra – *jus ad bellum* – cujos critérios são: a razão para a guerra tem de

ser justa, a justiça comparativa entre as partes, a autoridade competente, a intenção correta, a probabilidade de sucesso, a última alternativa (*last resort*) e a proporcionalidade entre os benefícios que se obtêm da guerra e os prejuízos que causa; bem como no plano da correta conduta na guerra – *jus in bello* –, cujos critérios são: distinção, proporcionalidade, necessidade militar, tratamento justo dos prisioneiros de guerra e *no means malum in se* (uso de armas de destruição em massa). Esta doutrina tem duas correntes: a tradicionalista – legalista e a revisionista. A corrente tradicionalista que defende que a moralidade da guerra assente na Lei Internacional – leis com fundações moralmente defensáveis; a corrente revisionista questiona a visão moralista dos Tradicionalistas e defende maior intervenção humanitária:

*Contemporary just war theory is dominated by two camps: traditionalist and revisionist. The traditionalists might as readily be called legalists. Their views on the morality of war are substantially led by international law, especially the law of armed conflict. They aim to provide those laws with morally defensible foundations. (...) Civilians may not be targeted in war, but all combatants, whatever they are fighting for, are morally permitted to target one another, even when doing so foreseeably harms some civilians (so long as it does not do so excessively). Revisionists question the moral standing of states and the permissibility of national defence, argue for expanded permissions for humanitarian intervention, problematize civilian immunity, and contend that combatants fighting for wrongful aims cannot do anything right, besides lay down their weapons. (Lazar, 2016, p. 1)*

Levy (2010, p. 6) considera que a estratégia de guerra pretende evitar a aplicação da força militar: «*In speaking of war as a strategy, it is generally assumed that military action will be resisted.*» Assim, e para esta investigação, os conceitos mais adequados são os de estratégia de guerra e o de conflito, por se tratar no âmbito do sistema financeiro internacional de ações de conflito desterritorializadas mas que tendem a evitar, dissuadir e até prevenir a guerra militar; são ações que visam a defesa de necessidades e interesses nem sempre tangíveis mas quase sempre soberanos. O conceito de estratégia de Schelling (1980, pp. 3-6) considera a exploração da força potencial para dissuadir ou dirimir o conflito, que se concentra não só nos inimigos mas também nos parceiros que desconfiam uns dos outros, existindo a exploração do interesse comum para que o resultado da resolução do conflito seja mutuamente benéfico; um conceito da teoria dos jogos, onde o jogo de estratégia consiste em definir o melhor curso de ação para cada jogador dependendo do que os outros jogadores fazem, logo, a estratégia para este autor foca-se na interdependência das decisões entre adversários e nas suas expectativas quanto ao comportamento uns dos outros.



Schelling (1980, p. 5) afirma que a riqueza da estratégia surge por nas relações internacionais existir dependência mútua bem como oposição mútua, onde um ganho se obtém por *«bargaining, by mutual accommodation and by avoidance of mutually damaging behaviour (...) concepts like deterrence, limited war, and disarmament, as well as negotiation, are concerned with the common interest and mutual dependence that can exist between participants in a conflict»*.

E Gray (1982, pp. 4-13, e 2015, p. 1-6) apresenta a noção de estratégia como sendo a relação do poder militar com o objetivo político, logo, enquanto houver necessidade de os Governos gerirem o poder militar derivado da necessidade humana de segurança e proteção, terá de existir pensamento estratégico, e para tal os estudos estratégicos não são uma opção mas sim uma necessidade coexistente com a desordem da política internacional, onde se estuda a correlação entre o desenvolvimento do poder militar e o atingir dos objetivos políticos. *«We do strategy very much because we have no prudent alternative. (...) We do strategy because our human political condition demands it. Our human conditions, more generally, also commands that we do politics.»* Gray (2015, p. 8). Concluindo, para Gray (2015, p. 23), *«Strategy only has value when it serves as a bridge between purpose and action»*, por isso considera a estratégia como uma condição humana e como um sistema que facilita e possibilita a cooperação funcional entre comportamentos categoricamente distintos, com o fim de conseguir um propósito comum, tanto em paz como em guerra. Para Edwards (2013, p. 4), a estratégia é fundamental para visualizar como o mundo pode fazer sentido: *«Strategy is fundamental to how we make sense of the world. It allows politicians, policy makers and military commanders to think practically about how they might achieve their objectives with the resources available.»* e Brodie (1978) aconselha, no âmbito da estratégia – quando na preparação para defesa contra todas as crises possíveis no futuro –, a criação na mente do contrário de uma imagem da força – ameaça que enfrenta e suas consequências: *«It is desirable to minimize that proportion of our retaliatory forces which the opponent can have high confidence of destroying by a surprise blow and to help keep alive in his mind full awareness of the penalties for miscalculation.»* (Brodie, 1978, p. 67)

Nos estudos estratégicos estudam-se as tentativas de prevenir desordens políticas que possam resultar em ameaças e violência que não sejam relevantes para a ação; o desafio da estratégia está no controlo da ação para que tenha o efeito político desejado, isto é,

comportamento tático. Considera ainda Gray que os estrategistas operam em áreas de risco e incerteza onde não há segurança absoluta, mas há a capacidade de influência sobre a possibilidade de ocorrência dos eventos, antecipando em especial os eventos não desejados: «Strategy is not politics, but it is always about politics.» (Gray, 2015, p. 3).

Os estrategistas propõem alternativas pacíficas para a ordem mundial, que têm de especificar como se procede da situação atual para a situação alternativa, sendo que o seu conceito principal é a noção de força, na convicção de que esta é um instrumento legítimo de autodefesa. Estuda-se assim a aplicação da força e a sua preparação como ameaça, o que pressupõe a existência de potencial conflito ou de conflito real. Os estrategistas são *conflict-oriented*, mas estão focados em evitar o conflito, pois são atraídos para assegurar condições de paz permanente, e para tal investem, segundo o princípio da prudência na identificação dos problemas da transição política; assim, desenham esquemas que reduzam a possibilidade de dano catastrófico, isto é, a estratégia concentra-se nas consequências do comportamento tático, ou seja, nas consequências da ação. «The achievement by force of desirable and intended tasks, selected as goals by political process, is an exercise liable to hindrance and even failure as the result of many difficulties that may assail even the competent strategist. (...) The future is no foreseeable, regardless of the promises of gullible or devious politicians and ambitious generals.» (Gray, 2015, p. 3). E Churchill (1934, s/p) questionava mesmo a possibilidade da existência de equilíbrio entre poderes e afirmava o seu descrédito no equilíbrio de poderes: «You have heard the old doctrine of the balance of power. I don't accept it. Anything like a balance of power in Europe will lead to war. Great wars usually come only when both States think they have good hopes of victory.»

A lógica da estratégia resiste aos caprichos particulares do tempo, do lugar e da evolução tecnológica, porque a estratégia é sempre: «The attempted achievement of desired political ENDS, through the choice of suitable strategic WAYS, employing largely the military MEANS then available or accessible. To this fundamental triptych of ends, ways and means, it is advisable to insist upon adding a vital ingredient of ASSUMPTIONS.» (Gray, 2015, p. 10). E por «assumptions» entende que são premissas cruciais para definir a ação futura – as premissas sobre fins políticos, meios estratégicos e meios táticos (militares). Defende assim que os estrategistas e os estudos estratégicos, em especial após a Segunda Guerra Mundial e perante a ameaça nuclear, têm tido obrigações muito para além da anterior visão simplista da ameaça e do emprego da força militar; o enfoque é tanto na grande estratégia (a direção



e o uso de todos os meios da comunidade de segurança, incluindo os militares, para o fim político decidido pela política), bem como na estratégia militar (direção e uso da força e ameaça de força para fim político decidido pela política) e afirma que os estrategistas têm estado ao serviço da manipulação do ambiente político internacional: «(...) *have been concerned with helping to manipulate international political environment. (...) American strategists have been more concerned with processes of arms race and crisis than with actual conduct of war.*» (Gray, 2015, p. 10)

Para Gray (2015) houve três ondas de estudos estratégicos no pós-guerra: a primeira onda focada na mútua dissuasão nuclear pressupondo a autoconfiança de um superpoder assegurando permanente superioridade; segunda onda (1954-1965) reflete a crescente instabilidade entre relações políticas Ocidente-Oriente, aprofunda o estudo dos requisitos para a dissuasão, desenvolve a utilidade das armas nucleares na guerra limitada, o sentido da estabilidade estratégica e o valor potencial do controlo de armamento. Discutem-se os méritos da flexibilidade no planeamento estratégico, a eficiente alocação de recursos escassos na defesa, ensaia-se a possível caracterização de uma guerra nuclear, estudam-se as forças e fraquezas de uma guerra de guerrilha, investiga-se a natureza das crises internacionais e os meios mais eficazes de a gerir, em especial na caracterização do processo de escalada. Por isso, Gray considera esta onda a «*Golden Age*», especialmente dinamizada pela Rand Corporation e seus teóricos. A terceira onda, a partir dos anos 1970, surge do reconhecimento da diferença do pensamento estratégico soviético e do desequilíbrio militar *East-West*: «*The Soviet language of war does not begin where the American does, with a breach of legality, or end where it does with military defeat. It begins with exacerbation of class warfare and ends with nothing less than the transformation of society*» (Gray, 1982, p. 31) e coloca em causa algumas das conclusões anteriores quanto à estabilidade estratégica, considerando que esta não pode ser mantida pela capacidade de cada superpoder ser considerado uma ameaça de danos inaceitáveis à sociedade (MAD – *Mutual Assured Destruction*).

Gray (1982, pp. 153-154) revela que os estudos estratégicos são um tema dinâmico e que os estudos conduzidos nos anos 1950 diferem em escala nas teorizações feitas após anos 1970; em especial os estrategistas passam nesta época a estar alerta para a falácia da presunção de oponentes simétricos, bem como para o facto de a política estratégica estar intimamente

ligada à política doméstica, e passam a estar menos influenciados pela dicotomia entre dissuasão e defesa e mais interessados na utilidade política do poder militar. Em resultado desta constatação, os teóricos redirecionaram as suas análises para a cultura da nação, tentando descortinar as razões para cada país ter o seu modo de interpretar, analisar e reagir a eventos internacionais.

Neste ponto, convém distinguir entre o que se entende por nação e por estado; diz Pinto (1998, p. 8): «A Nação é um conceito histórico-cultural que tem a ver com os elementos anímicos de uma comunidade: com a história, a língua comum, a unidade cultural para a qual concorrem factores como a religião, os costumes, ou a etnia. O Estado é um conceito jurídico-territorial, tendo a ver com a existência, num território, com uma certa população, de um poder político soberano e unificado.» Por outro lado, Huntington (1993) recorda que as civilizações são o produto de séculos de interações e que se vão diferenciando umas das outras pela história, a língua, a cultura, a tradição e, mais importante ainda, a religião.

O pensamento e o comportamento ou atitude estratégica estão condicionados pela cultura estratégica, e Gray (1982, p. 92-98) constata: «Whereas Soviet strategic culture assigns politics and politicians the task of preventing war and to soldiers the task of preparing to fight it, the United States has melded, or perhaps confined, the tasks of war prevention and war fighting in the design of military doctrines and postures that are judged, in and of themselves, to be likely to promote political and strategical stability.» Gray tem como convicção que a estratégia é a grande facilitadora do alcance das ambições políticas – sejam individuais, de uma organização ou de uma nação – por equacionar e relacionar os meios para atingir os fins de forma eficaz, isto é, com efeito estratégico, uma alavanca de poder, que encontra a resposta a como conseguir atingir o objetivo com sucesso. E assim, na história do conceito de cultura estratégica verifica-se uma evolução: dos anteriores conceitos estratégicos de guerra, afirmados principalmente por Carl von Clausewitz no século XIX, que assume que a estratégia é o compromisso para fins de guerra, passa-se para a cultura estratégica que nasce nos 1970 e se desenvolve no período pós-Segunda Guerra Mundial, em especial no auge da Guerra Fria. Esta cultura aparece como resultado da surpresa norte-americana perante o facto de, na altura, perceberem que os Soviéticos não reagiam da mesma forma aos mesmos assuntos e nas mesmas condições. Os resultados de

várias políticas revelaram que os modelos teóricos e práticas desenvolvidas até então, que assumiam que o comportamento do contrário era previsível e antecipável, estavam errados.

Parece, assim, ser natural estar em alteração também a cultura estratégica, fruto desta nova realidade global. Gray (2015, p. 22) considera que a tentativa continuada da estratégia é infinita e evolutiva, acompanhando a evolução humana por desta depender do seu *governance*: «The human race is condemned to need and therefor to seek Governance, which means that it is obliged to behave politically, and it cannot avoid endlessly trying to function strategically.»

Duas gerações de teóricos abordam o tema da cultura estratégica; a terceira vislumbra-se já no novo milénio, mas mais enfocada em análises locais e regionais, utilizando os conceitos já assumidos das duas gerações anteriores. Mas previamente à revisão teórica após os anos 1970 parece relevante apresentar mais uma voz da experiência vivida num dos piores períodos de guerra mundial com o testemunho de Dwight Eisenhower no seu discurso de despedida em 1961:

*We now stand ten years past the midpoint of a century that has witnessed four major wars among great nations. Three of these involved our own country. Despite these holocausts, America is today the strongest, the most influential, and most productive nation in the world. Understandably proud of this pre-eminence, we yet realize that America's leadership and prestige depend, not merely upon our unmatched material progress, riches, and military strength, but on how we use our power in the interests of world peace and human betterment. Throughout America's adventure in free government, our basic purposes have been to keep the peace, to foster progress in human achievement, and to enhance liberty, dignity, and integrity among peoples and among nations. To strive for less would be unworthy of a free and religious people. Any failure traceable to arrogance or our lack of comprehension, or readiness to sacrifice would inflict upon us grievous hurt, both at home and abroad. Progress toward these noble goals is persistently threatened by the conflict now engulfing the world. It commands our whole attention, absorbs our very beings. We face a hostile ideology global in scope, atheistic in character, ruthless in purpose, and insidious in method. Unhappily, the danger it poses promises to be of indefinite duration. To meet it successfully, there is called for, not so much the emotional and transitory sacrifices of crisis, but rather those which enable us to carry forward steadily, surely, and without complaint the burdens of a prolonged and complex struggle with liberty the stake. Only thus shall we remain, despite every provocation, on our charted course toward permanent peace and human betterment. Crises there will continue to be. In meeting them, whether foreign or domestic, great or small, there is a recurring temptation to feel that some spectacular and costly action could become the miraculous solution to all current difficulties. (...) Good judgment seeks balance and progress. Lack of it eventually finds imbalance and frustration.*  
(Dwight Eisenhower, 1961, s/p)

A primeira geração inicia-se com Jack Snyder (1977), que lança a ideia de que a cultura estratégica é única por derivar do pensamento estratégico, e este deriva do contexto organizacional, histórico, político e tecnológico em que se desenvolve. Como resultado, o processo de socialização é um conjunto de crenças generalizadas, atitudes e padrões comportamentais com carácter semipermanente que criam o ambiente de cultura em vez de política. E caracteriza a cultura estratégica como a soma de ideias, reações emocionalmente condicionadas e padrões habituais cognitivo-comportamentais que os membros de uma comunidade estratégica adquiriram por instruções e imitação e que comungam uns com os outros em relação a uma estratégia. Esta cultura é perpetuada não só pelos indivíduos mas também pelas organizações. E as Nações Unidas e outros organismos criados com âmbito supranacional, que serão caracterizados nesta investigação, nascem da ambição estratégica de líderes mundiais como a de Sir Winston Churchill (1946)

*Our American military colleagues, after having proclaimed their «over-all strategic concept» and computed available resources, always proceed to the next step – namely, the method. Here again there is widespread agreement. A world organization has already been erected for the prime purpose of preventing war. UNO, the successor of the League of Nations, with the decisive addition of the United States and all that that means, is already at work. We must make sure that its work is fruitful, that it is a reality and not a sham, that it is a force for action, and not merely a frothing of words, that it is a true temple of peace in which the shields of many nations can someday be hung up, and not merely a cockpit in a Tower of Babel. Before we cast away the solid assurances of national armaments for self-preservation we must be certain that our temple is built, not upon shifting sands or quagmires, but upon a rock. (Winston Churchill, 1946, s/p)*

Problemas de continuidade, mudança e ajustamento das doutrinas a novas tecnologias alteram-se num contexto cultural e mudam se o objetivo mudar. O pensamento racional não é igual de umas culturas para as outras. Snyder (1977) alerta-nos ainda para a existência de subculturas, que se resumem a subsecções da comunidade estratégica e que têm algumas crenças e atitudes distintas fruto de tradições históricas, geralmente observáveis como associações institucionais. Em 1984, Herman Kahn repensa o impensável, teoria que escreveu pela primeira vez em 1962, *Thinking about Unthinkable*, e considera que a percepção pode ser tão ou mais importante do que a realidade; este autor contribui para a deteção de descontinuidades, tendo em conta eventos remotos que a maioria das pessoas tem dificuldade em entender; no entanto, Kahn (1984) defende que, apesar de certos eventos serem considerados remotos, não são tão remotos, ou tão improváveis ou tão

implausíveis que não devam ser considerados seriamente. Para Kahn (1984), atuar responsabilmente obriga a conhecer o máximo que se conseguir sobre riscos genuínos para garantir melhor preparação e reduzir os riscos ao máximo possível ou saber lidar com eles. Kahn viveu o auge da Guerra Fria, quando a noção de *war fighting posture* não implicava a defesa da guerra, mas um estado permanente de preocupação sobre, se a guerra acontecer, como deve ser travada e como deve terminar se a defesa falhar; as suas atenções concentravam-se no seguinte: «War fighting, war termination, post-war recovery and the long term consequences of war, (...) even an “unthinkable” experience (...) Any interest in the wartime employment of nuclear forces and in the ways in which a war might be brought to an end short of mutual annihilation constitutes a concern with war-fighting strategies.» (Kahn, 1984, pp. 39-43).

Mais tarde, em 1995, Iain Johnston completa a definição e desenvolve a teoria de cultura estratégica como um sistema de símbolos, incorporando a natureza do adversário e a ameaça percebida e a presunção da eficácia do uso da força, afirmando que por causa desta nascem preferências estratégicas que parecem a única realidade existente e a única estratégia eficaz, e desafia a análise de alternativas estratégicas, afirmando que não existe um único modelo de racionalidade e que o que é racional para uns pode ser irracional para outros:

*Strategic culture is an integrated «system of symbols (e.g. argumentation, structures, languages, analogies, metaphors) which acts to establish pervasive and long lasting strategic preferences by formulating concepts of the role and efficacy of military force in interstate political affairs, and by clothing these conceptions with such an aura of factuality that the strategic preferences seem uniquely realistic and efficacious» [...] Thus strategic culture as a «system of symbols» comprises two parts: the first consists of basic assumptions about the orderliness of the strategic environment, that is, about the nature of the adversary and the threat it poses (zero-sum or variable sum) and about the efficacy of the use of force (about the ability to control outcomes and to eliminate threats, and the conditions under which applied force is useful). Together these comprise the central paradigm of strategic culture. (Johnston, 1995, p. 46)*

As constantes preocupações com o tema do conflito levam C. L. Glaser e C. Kaufmann a insistir numa análise mais aprofundada sobre a teoria ataque-defesa (*security dilemma theory*), que oferece uma visão otimista baseada no facto de uma guerra poder ser evitada se a defesa ganhar vantagem sobre o ataque. Argumentam que o equilíbrio advém das funções custo da defesa e custo do ataque, considerando que o contrário atuará sempre de

forma ótima. Mas as assimetrias que existem entre os Estados, tanto quanto a oportunidades como quanto a restrições, pressionam e forçam atitudes que podem não ser as ótimas e consideram que no âmbito do sistema internacional esta teoria fará projeções sobre os factos que não variam no sistema e dominam os que variam e identificam os fatores (tecnologia, geografia, dimensão da força, nacionalismo e o cumular destes fatores) que têm impacto no equilíbrio ataque-defesa:

*(...) the offense-defense balance should be defined as the ratio of the cost of the forces that the attacker requires to take territory to the cost of the defender's forces. This definition of the balance is especially useful because the offense-defense balance then provides an essential link between a state's power and its military capability, that is, its ability to perform military missions. (...) the offense-defense balance is the cost ratio of the possible defense attacker's best possible offense to the defender's best. (...) states face asymmetric opportunities and, even with optimal behavior by both sides, the different constraints may result in asymmetries in states' force postures. (...) Offense-defense theory will make predictions that hold across the system when factors that do not vary across the system dominate those factors that do vary. Changes in any one of the following factors can have a significant effect on the offense-defense balance, making offensive projects feasible that would be otherwise infeasible and vice versa: technology, geography, force size, nationalism, and the cumulativity of resources. (C. L. Glaser e C. Kaufmann, 1998, pp. 1-14)*

Luttwak (1999) chega a defender que à guerra deve ser dada a hipótese de com o uso da força se chegar a soluções mais estáveis; defende que a paz apenas atinge a estabilidade quando a guerra termina verdadeiramente: «Peace takes hold only when war is truly over» (Luttwak, 1999, pp. 38). Considera ainda que o estabelecimento das Nações Unidas e o enriquecimento de poder político do seu Conselho de Segurança leva a que as guerras entre «poderes menores», isto é, que não têm interesse para os «grandes líderes mundiais», sejam interrompidas por intervenções ditas de pacificação e não sigam o seu curso natural com o culminar de uma solução aceite pelos vencedores e os vencidos no conflito. Entende Luttwak (1999) que uma diversidade de organizações multilaterais intervém nas guerras de outros, geralmente para «suspender» o uso da força, recusando-se a um envolvimento direto no conflito, combatendo, o que a longo prazo contribui para maior dano, porque a causa do conflito fica suspensa/adiada e não sanada, levando a conflitos endémicos, em especial porque nenhum dos contendores chega ao ponto de exaustão e, pelo contrário, ganha tempo para realimentar a causa e as forças necessárias para no futuro reativar o conflito. Para Luttwak (1999), a intervenção das Nações Unidas para proteção de civis acaba por revelar um total desinteresse e falta de compromisso na resolução do conflito por parte

das organizações multilaterais, que apenas atuam em condições de segurança própria e para assegurar a mesma, e não no sentido de debelar ou ajudar a debelar a causa do conflito, que se mantém assim latente. Na sua análise sobre o desempenho estratégico, Gray (1999, p. 25-29), reforça que uma cultura estratégica de segurança não é monolítica e contém múltiplas personalidades, que derivam de valores, atitudes e preferências nacionais ou tribais assumidas no processo educacional; acrescenta que as ideias sobre a guerra são influenciadas pela geografia política, religiosa e física (e.g., ter costa marítima ou ser exclusivamente continental), e ainda pela sua familiaridade com certas tecnologias. Considera a cultura estratégica como «the world of mind, feeling and habit of behaviour» (Gray, 2006, p. 159). Em Katzenstein (2002) encontramos uma análise que incorpora a dimensão cultural/institucional e a dimensão da força da identidade nacional. O autor argumenta que os interesses de segurança se constroem num processo de interação social e são definidos em função dos fatores culturais dos atores. Realça ainda que as relações internacionais interferem nesta construção de interesses percebidos e nos ajustamentos das identidades nacionais: «The analysis of transnational relations and of world systems offers analytical perspectives that also elucidate the relations between states and their social environments. Often the social environments that affect state identity link international and domestic environments in a way that defies the reification of distinct domestic and international spheres of politics.» (Katzenstein, 2002, p. 12)

Howlett (2006, p. 3) refere a cultura estratégica é um produto de um conjunto de circunstâncias como a geografia, a história e as narrativas que moldam a identidade coletiva, e resulta de «shared beliefs, assumptions, and modes of behavior, derived from common experiences and accepted narratives (both oral and written), that shape collective identity and relationships to other groups, and which determine appropriate ends and means for achieving security objectives». Desta concepção resulta para Howlett que a cultura estratégica pode contribuir para a definição política em três vetores: análise de ameaças, na avaliação do contexto cultural onde o conflito se passa, e nas negociações que ambicionam o equilíbrio e a paz. A cultura estratégica não é uma ciência exata, mas permite explorar diferentes alternativas de ação e reação e aumenta a probabilidade de sucesso e eficácia dado que revela tendências baseadas em comportamentos e experiências reveladoras de identidades e interesses coletivos.



As ameaças são cada vez mais diversificadas e, como Edwards (2013) refere, nem todas podem ser alvo de defesa militar; assim também o pensamento e a cultura estratégica são alvo de mutação para acomodar a análise e o estudo de alternativas na defesa na sua continuidade ou descontinuidade perante novas e distintas ameaças. O autor alerta para a tentação de se considerarem «velhos inimigos com roupas novas», isto é, encararem-se as ameaças como algo já visto não estando suficientemente alerta para diferenças que podem revelar-se verdadeiramente danosas:

*Traditional threats, which typically take the state as their target, include conventional war, failed states and terrorism. Non-traditional threats target human security and include challenges such as climate change, resource competition and disease pandemics. These security challenges are unpredictable, tend to defy categorisation, and are seemingly impervious to conventional responses. You cannot deploy armed forces to combat climate change, for instance. (...) While the military can and often do legitimately draw upon long operational experience, these lessons are, at best, snapshots, gained through a process of osmosis (i.e. passed on through practical experience and training), which tends to downplay complexity and overlook the political context within which military power is wielded. Only by adopting a more historical (and empirically-grounded) perspective – cognisant of both change and continuity in a strategic sense – can we gain an accurate picture of the historical significance of challenges to British security. (...) By emphasising the newness of the threats to British security, defence and security planners have tended to ignore the past by underplaying its complexity and overplaying its homogeneity. Old adversaries in new clothes, like dissident Irish republicans, have escaped categorisation, in large part because they are judged not to be «new», but a continuation of longstanding grievances. Conversely, Islamist terrorism and insurgency is denied any durable ancestry, despite Britain having encountered these kinds of adversaries before. (Edwards, 2013, pp. 1-10)*

E Gray (2015) defende que a aparente assimetria entre o conhecido e o desconhecido no futuro estratégico é uma ironia, dado que é a natureza do conhecimento que temos do futuro que permite antecipá-lo e identificar as tendências:

*Although we do not and cannot know in advance who will try to do what, when, where, how or to whom, nonetheless we should be able to anticipate the kind of strategic behaviour that is likely to occur in the future. (...) Strategy in the future will be generated and applied to fit with perceived need; but that strategy will be near identical in its functions and purposes to the strategy of the past and present. Strategies need to be «right enough» to enable us to survive the perils of today, ready – and possibly able – to cope strategically with the crises of tomorrow. (Gray, 2015, pp. 107-117)*

Ohmae (1982) aponta as armas de um estrategista como sendo o pensamento estratégico, a consistência e a coerência, logo, o estrategista conseguirá ajustar e reagir flexivelmente a



mudanças inevitáveis, dado o seu conhecimento sobre distintas alternativas pelo hábito de pensar permanentemente nos custos e nos benefícios que as alternativas podem apresentar: «The strategist's weapons are strategic thinking, consistency and coherence. (...) Because he understands the full range of alternatives that lie before him and constantly weighs the costs and benefits of each one, the true strategic thinker can respond flexibly to the inevitable changes in the situation that confronts the company.» (Ohmae, 1982, pp. 3-5) Como se evidencia a relação entre a teoria da guerra, a moeda internacional, a política monetária e os meios financeiros e o poder militar? Alguns testemunhos parecem demonstrar que no período em análise sempre estiveram no pensamento dos estrategistas estes temas, e um primeiro exemplo encontra-se descrito por Gavin (2002) durante a presidência de Eisenhower e a de Kennedy, e a este último coube a necessidade de demonstrar o princípio de que os assuntos de segurança e monetários estão inextricavelmente relacionados:

*By 1959 Eisenhower felt that the burgeoning U.S. balance-of-payments deficit and gold outflow made U.S. troop withdrawals urgent. Eisenhower told the Supreme Allied Commander, Europe (SACEUR), General Lauris Norstad, that it was time to «put the facts of life before the Europeans concerning the reduction of our forces». The Europeans were 'making a sucker out of Uncle Sam'. With the United States paying for the whole strategic deterrent force, all space activities, most of NATO's infrastructure cost, and large naval and air forces, why should it also pay for six U.S. Army divisions, especially when these troops were threatening American financial strength? «Our gold is flowing out and we must not weaken our basic economic strength.» (...) Before departing, the administration did manage to warn the alliance that the United States was determined to correct «the international payments situation, which has an importance beyond the financial field».(...) It would be left to the Kennedy administration to find a way to make the Western European surplus countries accept this principle that monetary and security issues were inextricably interconnected. President John F. Kennedy often told his advisers that «the two things which scared him most were nuclear weapons and the payments deficit». (...) Charles de Gaulle claimed that the international monetary system allowed the United States to live beyond its means and forced the European surplus countries to finance the U.S. military empire overseas. He wanted the major Western powers to negotiate a new arrangement that was more fair and rational. President Kennedy also argued that the global payments system was unfair. The unique role of the dollar left U.S. foreign policy and military strategy hostage to the whims of European surplus countries that selfishly exploited the system to accumulate payments surpluses. (Gavin, 2002, pp. 68-70)*

Na leitura da afirmação de Gavin (2002) presume-se uma estratégia com meios financeiros existentes na época da presidência de J. F. Kennedy nos EUA, nos fundamentos da negociação entre os EUA, a NATO, a França e a Alemanha Ocidental, num momento de forte tensão política e numa era em que a ameaça nuclear estava sempre presente:

*The strategy of seeking «offsets» proved far more difficult and acrimonious. Kennedy wanted to establish the principle that every dollar spent in Germany defending Europe should be used by the Federal Republic to purchase American military equipment – hence the term «offset». This would serve two purposes: relieve the American payments deficit and increase the West German Bundeswehr's capacity to fight a conventional war. The Germans resented both of these aims. (...) Kennedy insisted that the dollar and gold crisis be seen as a problem for all of NATO, and not just the United States. The West German surplus was the «mirror» image of the American deficit, and it was wrong for NATO countries to exploit dollars acquired through U.S. expenditures defending Europe. (...) In fact, disagreements over the nature and meaning of the offset arrangement became a symbolic battlefield where the Federal Republic of Germany and the United States clashed over larger issues of NATO strategy in Europe. For the Germans, the question became: Why should we support the dollar and underwrite U.S. security policies in Europe when they are at cross-purposes with our own foreign policy? The question for the Kennedy administration was equally sharp: why should we continue to threaten our international monetary position if those we are protecting refuse to help us out, and in fact, continue to exploit our monetary vulnerability for their own gain? Monetary policy became an important inter allied lever to influence and affect NATO's security policies. (Gavin, 2002, pp. 72-74)*

No momento atual vive-se mais um exemplo de forte tensão política mundial, em que também os meios monetários e financeiros são os mais relevantes na pressão psicológica e política sobre os contrários. Evans-Pritchard (2016) publicou no reputado jornal *The Telegraph*, em junho de 2016, uma análise sobre a causa da desordem europeia, que se reproduz na íntegra dada a sua importância para esta investigação:

*Stripped of distractions, it comes down to an elemental choice: whether to restore the full self-government of this nation, or to continue living under a higher supranational regime, ruled by a European Council that we do not elect in any meaningful sense, and that the British people can never remove, even when it persists in error. The Project bleeds the lifeblood of the national institutions, but fails to replace them with anything lovable or legitimate at a European level. It draws away charisma, and destroys it. (...) Nobody has ever been held to account for the design faults and hubris of the euro, or for the monetary and fiscal contraction that turned recession into depression, and led to levels of youth unemployment across a large arc of Europe that nobody would have thought possible or tolerable in a modern civilized society.(...) We do not know who exactly was responsible for anything because power was exercised through a shadowy interplay of elites in Berlin, Frankfurt, Brussels, and Paris, and still is. Everything is deniable. All slips through the crack of oversight. Nor have those in charge learned the lessons of EMU failure. The burden of*

*adjustment still falls on South, without offsetting expansion in the North. It is a formula for deflation and hysteresis. That way lies yet another Lost Decade. Has there ever been a proper airing of how the elected leaders of Greece and Italy were forced out of power and replaced by EU technocrats, perhaps not by coups d'état in a strict legal sense but certainly by skulduggery? On what authority did the European Central Bank write secret letters to the leaders of Spain and Italy in 2011 ordering detailed changes to labour and social law, and fiscal policy, holding a gun to their head on bond purchases? What is so striking about these episodes is not that EU officials took such drastic decisions in the white heat of crisis, but that it was allowed to pass so easily. The EU's missionary press corps turned a blind eye. The European Parliament closed ranks, the reflex of a nomenklatura. While you could say that the euro is nothing to do with us, it obviously goes to the character of the EU: how it exercises power, and how far it will go in extremis. You can certainly argue from realpolitik that monetary union is so flawed it will lurch from crisis to crisis until it ruptures, in the next global downturn or the one after that, and will therefore compel the European elites to abandon their grand plans, so why not bide our time. But this is to rely on conjecture. You can equally argue that the high watermark of EU integration has passed: the Project is in irreversible decay (...). We are trapped in a «bad equilibrium», leaving us in permanent friction with Brussels. It is like walking forever with a stone in your shoe. But if we opt to leave, let us not delude ourselves. (...) We are compelled to make our choice at a treacherous moment, when our current account deficit has reached 7pc of GDP, the worst in peace-time since records began in 1772 under George III. We require constant inflows of foreign capital to keep the game going, and are therefore vulnerable to a sterling crisis if foreigners lose confidence. I am willing to take the calculated risk that our floating currency would act as a benign shock absorber - as devaluation did in 1931, 1992, and 2008 - but it could be a very rough ride. As Standard & Poor's warned this week, debts of UK-based entities due over the next 12 months amount to 755pc of external receipts, the highest of 131 rated sovereign states. (...) However unfair it may seem, the whole Western world deems Brexit to be an act of strategic vandalism at a time when Pax Americana is cracking and the liberal democracies are under civilizational threat. Without rehearsing well-known risks, we have a Jihadi cauldron across much of the Levant and North Africa; Vladimir Putin's Russia has ripped up the post-War rule book and is testing Nato every day in the Baltics; China's construction of airfields along international shipping routes off the Philippines is leading to a superpower showdown with the US. The Leave campaign was caught off guard when Barack Obama swept into London to make it the US view brutally clear, followed by Japan's Shinzo Abe, and a troop of world leaders. You do not unpick the web of interlocking global ties lightly. To those American friends who ask why we cavil at compromises with Europe when we «pool sovereignty» – an inaccurate term – with scores of bodies from NATO to the United Nations, the answer is that the EU is not remotely comparable in scale, ideology, or intent to anything else on this planet. Remainers invoke Edmund Burke and the doctrine of settled practice, but settled is the one thing the EU has not been in its irrepressible itch for treaties and its accretion of power, and Burke is a double-edged sword. He backed the American Revolution, not to create something dangerously daring and new, but rather to restore lost liberties and self-government, the settled practice of an earlier age. Americans of all people should understand why a nation may wish to assert its*

*independence. Brexit vote is about the supremacy of Parliament and nothing else: Why I am voting to leave the EU. (Evans-Pritchard, 2016, s/p)*

Parece encontrar-se neste ambiente estratégico a possibilidade de os meios financeiros serem em si mesmos um fim estratégico, cujos meios para o alcançar poderão ser políticos e económicos, mas o inverso também pode ser considerado, isto é, fruto de outros fins estratégicos políticos ou económicos, os meios financeiros são envolvidos para o seu alcance, sem que sejam eles próprios considerados como um fim a alcançar. Segundo Balão (2014), o governo global é liderado pelas elites que também governam o sistema financeiro internacional logo parece inseparável o sistema de governança mundial e a estratégia financeira internacional:

O sistema de globalização contemporânea que conduz os desígnios do mundo conta, de facto, com uma complexa teia de instituições através dos quais o Governo Global de facto, ainda que não de jure, efectivamente já governa. (...) A teia de instituições que constituem o sistema de Governança Global, torna-se determinante, não apenas pela crescente dimensão, mas pela sua complexificação. (...) o movimento de globalização contemporâneo é liderado por uma elite dividida, e claramente orientado para a satisfação dos seus interesses através da concretização dos objetivos definidos. (...) este movimento é estrutural na sua liderança e, por isso, nos seus objetivos – que são os da elite e por isso genericamente transversais ao longo da história da humanidade. (...) Quanto mais complexo é o sistema e maior é o grau de interdependência que se verifica no seu seio como meio de assegurar o seu funcionamento, maiores são as probabilidades de desresponsabilização, de falta de transparência e de corrupção que contribuem para descredibilizar o sistema dominante. (Balão, 2014, pp. 388-392)

Dado que a estratégia se preocupa em especial com o controlo das consequências da ação, a tomada de decisão estratégica tende essencialmente a reduzir a incerteza. Mas na dinâmica atual, que parece irreversível, há que aceitar ou até causar incerteza e saber geri-la como ação estratégica, e não tentar reduzir ou evitar a incerteza, em especial sobre o contrário ou em *stakeholders* que possam causar dano mesmo não se apresentando como concorrência ou estando diretamente interessados na atividade.

Como inspiração para um pensamento estratégico geofinanceiro os dois grandes estrategistas Winston Churchill (1941) e Dwight Eisenhower (1961) recomendam:

*Never give in except to convictions of honour and good sense. Never yield to force; never yield to the apparently overwhelming might of the enemy. (Winston Churchill, 1941, s/p)*

*During the long lane of the history yet to be written, America knows that this world of ours, ever growing smaller, must avoid becoming a community of dreadful fear and hate, and be,*

*instead, a proud confederation of mutual trust and respect. Such a confederation must be one of equals. The weakest must come to the conference table with the same confidence as do we, protected as we are by our moral, economic, and military strength. That table, though scarred by many fast frustrations past frustrations, cannot be abandoned for the certain agony of disarmament of the battlefield. Disarmament, with mutual honor and confidence, is a continuing imperative. Together we must learn how to compose differences, not with arms, but with intellect and decent purpose. (Dwight Eisenhower, 1961, s/p)*

Para introduzir a relação entre o pensamento estratégico de guerra e o sistema financeiro internacional, a inspiração de ambos os líderes mundiais pede uma reflexão sobre como pensar estrategicamente num futuro desejável e não só pensar no provável, previsível e antecipável ou até plausível; como participar na «conference table» independentemente da dimensão de cada um e da grandiosidade das fontes de poder real ou potencial e como orquestrar as diferenças sem armas e apenas com inteligência e intuição desenvolvida pelo conhecimento?

Parece fazer sentido considerar a inteligência estratégica necessária para o desenvolvimento de um pensamento estratégico no seio de uma cultura de informações com o objetivo de preparar, prevenir, evitar a guerra e sustentar o progresso, tal como os grandes líderes ambicionaram depois de terem salvo o mundo de um contexto moribundo através da guerra convencional; nesta nova experiência de guerra é crucial manter o fim do pensamento estratégico em mente, e este é naturalmente comum a qualquer ser humano:

*We pray that peoples of all faiths, all races, all nations, may have their great human needs satisfied; that those now denied opportunity shall come to enjoy it to the full; that all who yearn for freedom may experience its few spiritual blessings. Those who have freedom will understand, also, its heavy responsibility; that all who are insensitive to the needs of others will learn charity; and that the scourges of poverty, disease, and ignorance will be made [to] disappear from the earth; and that in the goodness of time, all peoples will come to live together in a peace guaranteed by the binding force of mutual respect and love. (Dwight Eisenhower, 1961, s/p)*

*All this means that the people of any country have the right, and should have the power by constitutional action, by free unfettered elections, with secret ballot, to choose or change the character or form of government under which they dwell; that freedom of speech and thought should reign; that courts of justice, independent of the executive, unbiased by any party, should administer laws which have received the broad assent of large majorities or are consecrated by time and custom. Here are the title deeds of freedom which should lie in every cottage home. Here is the message of the British and American peoples to mankind. Let us preach what we practice – let us practice what we preach. (Winston Churchill, 1946, s/p)*

Zarate (2013) afirma que, perante a perda de competitividade económica, científica e tecnológica, os EUA têm como vantagem competitiva, fruto da sua estratégia de liderança financeira mundial desde a Convenção de Bretton Woods, a vanguarda do sistema financeiro internacional como nó central (hub) de colaboração e inovação a nível global. E sugere que esta vantagem competitiva se pode transformar numa ameaça, dado que se aproximam guerras financeiras, e antevê uma forte necessidade de os EUA se focarem numa estratégia de defesa. Como nesta investigação se desenvolve, aparentemente os EUA estão focados em, através da uniformização e da normalização da atividade financeira via *Soft e Hard Law*, conseguir não só manter o domínio sobre o sistema financeiro internacional mas também defender-se contra possíveis ataques à sua hegemonia.

*In the age of nuclear competition, the United States drew strength from its scientific and technological advantage; however, it is becoming increasingly clear that America is losing its competitive edge in the era of economic security. This development is particularly troubling in light of the unique advantages it possesses as the vanguard of the international trading and financial system and hub of innovation and collaboration. The financial wars are coming. It is time to redesign a national economic security model to prepare for them. If we fail to do so, the United States risks becoming vulnerable and being left behind as other competitor's race toward the future. (Zarate, 2013, p. 96)*

No período pós-crise financeira de 2008 até aos nossos dias vem-se repetidamente observando a intimidade e a interligação cada vez maior entre vários sistemas a nível de estados e destes com o setor financeiro, sendo que a atividade de uns beneficia ou penaliza a atividade dos outros, bem como entre vários países. Encontramos exemplos recentes entre 2013 e 2015, fortemente divulgados nos média e alvo de muitas reflexões teóricas, sobre a causa/efeito e benefício/penalização entre as finanças dos Estados e o setor financeiro, desde os EUA, Inglaterra, Alemanha, Portugal, Espanha, Grécia, Malta, Rússia e mais recentemente a China. O exercício do poder ocorre, por exemplo, através da utilização do sistema financeiro como arma ofensiva, como no caso da Grécia em 2015, quando os credores, para forçarem a Grécia a aceitar as suas condições quanto à resolução da dívida pública, lançaram a desconfiança sobre o sistema bancário grego; os depositantes acorreram para retirar as suas poupanças, levando ao encerramento temporário de todos os bancos e a limitações na circulação monetária do país para evitar o colapso por falta de liquidez. Criou-se um sentimento de insegurança e fragilidade em toda a sociedade e agentes económicos gregos, e ainda em todos os Estados e agentes económicos que tinham relacionamento com



a Grécia, criando o pensamento generalizado de que a Grécia iria perder a sua soberania. O laureado com o Prémio Nobel da Economia Paul Krugman publicou em abril de 2015 a sua opinião sobre estes acontecimentos no jornal *The New York Times*, referindo-se como estando-se a presenciar comportamentos medievais de sangramento:

*But the campaign of bullying — the attempt to terrify Greeks by cutting off bank financing and threatening general chaos, all with the almost open goal of pushing the current leftist government out of office — was a shameful moment in a Europe that claims to believe in democratic principles. It would have set a terrible precedent if that campaign had succeeded, even if the creditors were making sense. What’s more, they weren’t. The truth is that Europe’s self-styled technocrats are like medieval doctors who insisted on bleeding their patients — and when their treatment made the patients sicker, demanded even more bleeding. A «yes» vote in Greece would have condemned the country to years more of suffering under policies that haven’t worked and in fact, given the arithmetic, can’t work: austerity probably shrinks the economy faster than it reduces debt, so that all the suffering serves no purpose. The landslide victory of the «no» side offers at least a chance for an escape from this trap. (...) The most immediate question involves Greek banks. In advance of the referendum, the European Central Bank cut off their access to additional funds, helping to precipitate panic and force the government to impose a bank holiday and capital controls. The central bank now faces an awkward choice: if it resumes normal financing it will as much as admit that the previous freeze was political, but if it doesn’t it will effectively force Greece into introducing a new currency. (...) And let’s be clear: if Greece ends up leaving the euro, it won’t mean that the Greeks are bad Europeans. Greece’s debt problem reflected irresponsible lending as well as irresponsible borrowing, and in any case the Greeks have paid for their government’s sins many times over. If they can’t make a go of Europe’s common currency, it’s because that common currency offers no respite for countries in trouble. The important thing now is to do whatever it takes to end the bleeding. (Krugman, «Ending Greece’s Bleeding», *The New York Times*, 15 de julho de 2015)*

Através deste recente episódio de crise com consequências graves políticas, económicas e sociais no seio da União Europeia, cujos protagonistas foram a Grécia e a Alemanha, percebemos que as crenças assumidas de solidariedade, fraternidade e outros valores, que supostamente faziam parte da identidade da Europa Ocidental derivou para uma narrativa de desrespeito político por ambas as identidades nacionais e soberanias. Nesta situação de conflito com demonstração de força (financeira), que resumidamente consistia no repagamento de uma dívida soberana da Grécia a diferentes credores europeus, mas em especial ao Banco Central Europeu, no qual a Alemanha tem a maior parcela de interesses, a Grécia foi ‘imobilizada’ até aceitar condições dos outros contendores que detinham o poder financeiro. A Alemanha ostraciza a Grécia com a sua inflexibilidade burocrática quanto a regras que ela própria determinou, liderou e fortemente influenciou quanto a quase todas

as diretrizes e regras europeias, e que devem ser cumpridas por todos os membros, acreditando a Alemanha que são garantias de uma ‘normalidade’, mas também do seu poder. E a Grécia ostraciza a Alemanha ao politicamente gerir a crise de forma a questionar os valores fundamentais da União Europeia e os princípios morais e sociais da Alemanha que para a Grécia são contrários à defesa dos princípios da democracia e de salvaguarda de bem estar das nações, considerando que as regras são ajustáveis às circunstâncias e não o oposto, para proteção e defesa das nações. Foram narrativas políticas que revelaram as culturas estratégicas diferentes de ambas as nações, precipitando ações estratégicas, como Howlett (2006, p. 5) afirmou: «Work on narratives, both written and oral, has provided key insights into how these allow a particular strategic culture to identify itself in relation to others. They can also precipitate strategic action.»

Apesar de parecer ser uma situação que criou alterações na cultura estratégica de ambos os países, teve repercussões em todo o mundo quanto à interpretação da identidade nacional europeia, da identidade Alemã e da Grega e das identidades dos restantes países europeus; produziu-se então informação que alterou crenças e convicções sobre os atores europeus noutros atores no mundo com interesses e relacionamento e com os europeus.

Outros exemplos de demonstração de poder e de força financeira na gestão de conflitos sucederam-se quase de seguida, como o caso das sanções internacionais contra a Rússia, que se focavam no congelamento do património financeiro dos dirigentes russos (públicos e privados) no sistema bancário internacional, limitando a sua liquidez. Ou também o exemplo da desvalorização da moeda chinesa face ao dólar dos EUA, conduzida pelo Banco Central da China e o seu impacto na perceção de uma insegurança mundial sobre a evolução crescente da economia da maior potência atual e o seu impacto nos países muito dependentes desta, bem como as consequências colaterais em todos os restantes dependentes destes. Ou no caso da alteração dos critérios de valorização do franco suíço e o impacto que tem no sistema bancário internacional, em especial o polaco, onde existem muitas carteiras de crédito à habitação concedidas em moeda estrangeira – franco suíço, e não na moeda nacional, o *zloty*. Foi apreciável neste período como o sistema monetário comanda o sistema bancário, bem como o sistema político domina o sistema monetário e a economia com reflexos nas sociedades dos países. Estes exemplos são a prova da necessidade de desenvolvimento do pensamento estratégico sem limites e fronteiras georreferenciais, isto é, não limitando o pensamento ao setor de atividade nem ao limite geográfico da atividade.



Conclui-se que o sistema financeiro internacional tem sido palco de manobras estratégicas intra e supra indústria no plano de conflito e sob uma abordagem indireta. A criação e o desenvolvimento do sistema financeiro internacional têm sido liderados por atores políticos, nacionais e supranacionais, e servem, numa ótica de conflito e dissuasão, os propósitos de expansão económica e política desses atores com interesses nacionais muito vinculados pela cultura estratégica e o pensamento estratégico que caracteriza o ambiente do poder internacional. O sistema financeiro internacional é um caminho (way) para atingir os fins (ends) políticos de poder internacional, cujos meios (means) e pressupostos (assumptions) são dominados pelos líderes do poder mundial. A presente investigação no âmbito dos estudos estratégicos, e apoiada na analogia à teoria da guerra, faz assim sentido.

## 1.3 O pensamento estratégico geofinanceiro

*It was Darwin (1859) who recognized that uncertainty is indeed necessary for change to happen.*  
(Boulton, 2010, p. 32)

O ambiente geofinanceiro necessita de estratégias, preparados para gerir e controlar no ambiente internacional todas as variáveis que podem influenciar o processo estratégico geofinanceiro nomeadamente as que pertencem ao ambiente externo do setor financeiro. Em especial os governantes, supervisores, legisladores e juristas, consultores, diplomatas e os profissionais dos atores financeiros, que pertençam ou tenham contacto com o sistema financeiro internacional; independentemente da dimensão, intensidade e frequência da sua atividade e da organização a que pertencem, necessitam de adquirir e treinar o saber estratégico atual para poderem atuar neste sistema com discernimento estratégico e alcançar alguma vantagem.

Os responsáveis pela gestão estratégica das instituições financeiras precisam de dominar a arena internacional, tal como os diplomatas ou os políticos ou os militares, e os representantes destas instituições em associações, federações corporativas, os reguladores e os supervisores, muito em especial os técnicos que representam estas instituições em vários grupos de trabalho ou respostas a consultas públicas internacionais, precisam de ter orientação estratégica por parte das suas instituições para que melhor possam defender os seus interesses nacionais, cientes da sua responsabilidade na defesa e projeção destes, tanto no caso de se encontrarem numa posição *bottom* (dimensão estruturante) ou *top* (dimensão ontológica).

Parece oportuno neste ponto recordar as sábias palavras de Winston Churchill em 1934, como inspiração para a reflexão sobre um pensamento estratégico útil para a tomada de decisão que permita a sustentabilidade da prosperidade e mitigue o risco de guerra:

*The story of mankind shows that war was universal and unceasing for millions of years before armaments were invented or armies organised. (...) To remove the causes of war we must go deeper than armaments. Remove grievances and injustice, raise human thought to a higher plain; we must give a new inspiration to the world. Let moral disarmament come, and physical disarmament will soon follow.* (Winston Churchill, 1934)

Em cada momento há que ter consciência nas organizações e incorporar no seu processo de tomada de decisão estratégica a possibilidade de a atividade dessa organização poder suportar-se na componente ofensiva ou defensiva da informação. No entanto, para uma tomada de decisão há sempre que conhecer os limites de atuação da organização, para que a estratégia suceda, e não apenas decidir e atuar em função da componente da informação. Isto é, cada decisor na organização terá de se questionar se na posse de informação com componente ofensiva tem meios de garantir o sucesso da projeção da sua atuação ofensiva.

A tomada de decisão no quadro internacional tem um enquadramento específico que limita as alternativas possíveis por haver uma hierarquização institucional bem como estandardização dos procedimentos. Levi-Faur define cinco mecanismos de tomada de decisão neste ambiente de *governance* global: por contrapartida monetária, contrapartida não-monetária, persuasão e solidariedade. Assim:

*We can also benefit from a distinction between five major mechanisms of decision-making via: monetized exchange, non-monetized exchange, command, persuasion and solidarity. Monetized exchanges are usually market exchanges and are characterized by minimal or moderate transaction costs. Nonmaterial exchanges involve resources that are hard or impossible to monetize or otherwise assign value. In both cases of exchange - the monetized and the nonmonetized – decision-making involves deciding whether to exchange or not, as well as where, when and how. Command is a decision-making mechanism that involves rule making with the expectation of compliance from the subject being commanded. It is an authoritative and hierarchical mechanism of decision-making which often is associated with the state but of course is not confined to it. Persuasion in decision-making involves the elaboration of values, preference and interest as well as the rationalization and framing of options for action and the exchange of ideas and information in a deliberative manner. Finally, solidarity is a mechanism that rests on loyalty rather than voice, love rather than interest, faith rather than critical thinking, and group identity rather than individualism. governance as strategy, or ‘Governancing’, is the design, creation and adaptation of governance systems. If governing is the act of government and the design of a hierarchy of governmental institutions, then governancing is about the decentralization of power and the creation of decentralized, informal, and collaborative systems. (Levi-Faur, 2011, p. 10)*

O pensamento estratégico em geral observável até à data e transversal no sistema monetário e no sistema financeiro parece resumir-se à seguinte lógica:

- Quanto ao passado, o foco está na identificação e na crítica dos pontos fracos da história das organizações – na memória – e muito menos na identificação dos

pontos do posicionamento identitário distintivo que possa assegurar a continuidade – na imaginação.

- Quanto ao presente, a recolha e acumulação de informação dita oficial, em especial por meios tecnológicos e informáticos, sem que se faça análise dessa mesma informação para fins de ajustamento estratégico nem se desenvolva a curiosidade que certos fenómenos ou indícios suscitam faz com que se desvalorize a informação por parecer que é aparentemente passageira e inconsequente.
- Quanto ao futuro, acreditando e confiando na narrativa dos média e de reguladores, influenciadores, especuladores e manipuladores de informação. Informação, que todos os dias se altera a favor ou contra os atores, enaltecendo hoje e derrotando amanhã o mesmo ator, numa especulação permanente e preguiçosa no sentido da construção de uma tendência em que o público em geral acredite e que por isso legitima um caminho futuro mas muito irregular com alterações frequentes à tendência, avanços e recuos contraditórios e quase imediatos, reagindo ao último acontecimento conhecido, na convicção que caso seja um insucesso é defensável como «um engano» ou «erro humano», algo natural no ser humano.
- Alguns atores beneficiaram de uma atitude passiva e de resignação como seguidores «*follow the leader*» sem grande necessidade de investimento e desenvolvimento do pensamento estratégico, sem intervenção direta na definição de regras de *governance* para que sejam ajustadas à sua realidade, sujeitando-se aos outros (os *leaders*) que investem fortemente no desenvolvimento do pensamento estratégico tentando manter a liderança e o controlo das regras de Governance internacional.

Mas como se caracteriza cultura estratégica dos atores do sistema financeiro, será que se enquadra no mesmo contexto descrito no ponto anterior, no âmbito dos estudos estratégicos?

Na sequência de observação dos factos nas últimas décadas, algumas dúvidas podem ser levantadas. Existirá *benchmarking* estratégico no sistema financeiro? Isto é, a melhor estratégia de um ator em determinado ambiente pode e deve ser copiada por outro ator em ambiente diverso e assegura o mesmo grau de sucesso? O *benchmarking* é um processo de

identificação de melhores práticas que resulta de avaliação do desempenho passado. Ora, a estratégia é desenhada para o futuro, logo, o ambiente passado dificilmente se reproduz no futuro nas mesmas e exatas condições. Operacionalmente, o *benchmarking* faz sentido na otimização de como fazer – dimensão tática. Contudo, no saber fazer – dimensão estratégica- num ambiente em rápido movimento de mudança, parece que repetir as melhores práticas anteriores impede de imediato o avanço da estratégia, dado que fica refém de um ambiente e de uma situação que já não existem. E também será que uma organização para ter uma estratégia e um futuro sustentável necessita de considerar como ponto fulcral a sua competitividade com os restantes atores num ponto de vista ofensivo? Há a noção de que a competitividade pressupõe a comparação com um semelhante, que se percebe como um contrário e por vezes se percebe como um predador. Geralmente tem subjacente conflitualidade, mas será que pode não ter?

No setor financeiro, a cultura estratégica é intrasectorial, a prática generalizada de inteligência competitiva focada na concorrência, evolução tecnológica financeira (FinTech) e em produtos demonstra a incapacidade de distinção perceptível de vantagem entre os atores. Qualquer pequena inovação de um dos atores é de imediato «copiada» pelos restantes, quase não dando tempo para a recuperação do investimento do ator inovador. É um facto vivido por todos que a vantagem competitiva entre atores nesta indústria parece ser demasiado volátil ou mesmo extemporânea, até por ser uma atividade complexa de intermediação – «Finance presents itself as a uniquely complex mechanism of intermediation» (Kay, 2015, p. 80), onde a sofisticação do negócio é homogénea entre todos os atores do sistema, sustentada em sistemas informáticos semelhantes ou comuns a todos os atores que lhes permitem uma atividade em rede e quase totalmente desmaterializada. Sendo praticamente uma *commodity*, atualmente não há verdadeira distinção pelo preço, pelo valor acrescentado dos serviços, pelos custos. A *intelligence* que é gerida no negócio bancário e financeiro é essencialmente para gestão tática (concorrência, mercado e técnica), e muito virada para as atividades de informação *business intelligence* e *knowledge management*, e *market quantitative research*, essencialmente para mitigação de risco de crédito e promoção de vendas, o que cria dúvidas quanto ao processo de gestão estratégica ser sistematizado e incorporado no *business model*.

Por outro lado, no mundo ocidental a procura no mercado financeiro já atingiu o estágio da inelasticidade, isto é, 99% da população e dos agentes económicos utilizam o sistema

financeiro e cada vez mais o fazem internacionalmente, os mesmos produtos e serviços, ao mesmo preço, através dos mesmos canais de distribuição, sendo que a promoção tem pouco impacto na conquista de novos clientes, pelo que a conquista de quota de cada mercado fica reduzida à possibilidade de a concorrência «falhar», de incorrer em mau desempenho ou risco excessivo que leve os seus clientes à tomada de decisão de mudar de instituição prestadora de serviços financeiros. Há ainda a possibilidade de fusões e aquisições, mas também estas estão limitadas por leis sobre concorrência que impedem fortes concentrações e instituições demasiado «grandes», cujo perfil possa causar dano irreversível no mercado, na economia e na sociedade em que opera, tendo como consequência muito provável o contágio a outras instituições do setor, nacionais e internacionais, e fortes consequências políticas e orçamentais no governo das nações. Resumindo, tanto a probabilidade de «falha» dos atores se encontra cada vez mais limitada, dada a forte regulamentação e a supervisão institucional, que limita a capacidade de decisão e ação das instituições do setor na prevenção da probabilidade de «falha», como está limitada a probabilidade de fusões e aquisições que permitam um quase estágio de oligopólio ou até monopólio.

Acresce que a cadeia de valor é praticamente comum entre os atores, os mesmos fornecedores, os mesmos reguladores, as mesmas infraestruturas de mercado, a mesma regulação e regras operacionais, a mesma limitação na criação de novas instituições ou crescimento por aquisição/fusão. Até a carteira de clientes se mantém estável e muitas vezes comum apenas em fases distintas do ciclo de vida (os clientes tendem a ter no mínimo duas instituições financeiras de suporte à sua atividade e nunca depender de uma só). A promoção da atividade à distância por meios remotos, como a Internet e o telefone, leva a um cada vez maior afastamento da relação pessoal com os clientes e até à total desnecessidade de proximidade geográfica. Resumindo, as forças e as fraquezas dos atores do setor financeiro estão muito limitadas e são semelhantes entre os atores. Parece estar, assim, esgotado o modelo de *competitive intelligence* atual como ferramenta para definir um caminho estratégico para cada um dos atores, dado o estágio de homogeneidade e sofisticação do setor nesta matéria; as diferenças que podem ser criadas na base atual de *intelligence* são cada vez mais marginais e não permitem um desempenho destacado de um único ator do setor, que já não oferece vantagem competitiva real e com alguma longevidade, apenas vantagem pontual e temporária.

Parece ser interessante perceber a evolução passada destas noções como base para podermos imaginar a evolução futura. A era da competitiva *intelligence* nasceu nos anos 1970, como resposta à preocupação com a competitividade dos agentes económicos que se estavam a internacionalizar cada vez mais; o tema da *intelligence* ganhou o interesse de académicos, empresários e governantes, no âmbito estratégico e tático, em especial à medida que a competição evoluiu na internacionalização e as vantagens competitivas se tornaram importantes na penetração e expansão para novos mercados. A maioria dos teóricos, ao definir o conceito de *competitive intelligence*, foca-se na concorrência direta de cada organização, reduzindo assim o conceito à inteligência concorrencial planeada formalmente, com o objetivo de promover a gestão otimizada dos riscos, oportunidades e ameaças que envolvem os negócios face à concorrência e à conjuntura, e isto requer que uma organização esteja continuamente atenta ao presente visível e ao futuro previsível, mas focada na proteção do ambiente interno da organização e no ambiente controlável e identificável de *stakeholders* e interesses diretos, como concorrentes, fornecedores, clientes, acionistas, reguladores. O planeamento formal estratégico, muito influenciado por teóricos e academia de então, como Ansoff (1965), Boyd (1991) e até mesmo Porter (1985), «I favour a set of analytical techniques for developing strategy’, Michael Porter wrote in The Economist more recently» (Mintzberg, 1994), foi evoluindo no sentido da máxima programação com a firme intenção de impedir o empirismo na formulação de uma estratégia e potenciando assim um processo racional baseado em ferramentas analíticas, garantindo uma atuação controlada e um desempenho fiel ao programado, o que faz sentido num ambiente de baixa complexidade e ritmo de mudança incremental, que já não existe no momento atual. Resumir toda a informação sobre a concorrência que se possa obter levará a um posicionamento da empresa defensivo, passivo ou ofensivo perante os seus concorrentes. No entanto, apenas o enfoque no contrário acresce pouco a um posicionamento de vantagem, já que se ambos fizerem o mesmo, estarão sempre tentados à cópia mútua de práticas, de produtos e de tecnologias, isto é, promoverão uma vantagem competitiva de curta duração.

Por outro lado, a dispersão de capital em bolsa da maioria das instituições financeiras mantém a pressão sobre a obrigatoriedade destes de gerarem lucros e rendimento permanente e de preferência crescente para distribuição pelos investidores, que são maioritariamente «anónimos», com objetivos de rentabilidade no curto prazo e de origem

de qualquer ponto do mundo, geralmente sem conhecimentos do setor mas cuja manutenção da sua posição acionista depende quase exclusivamente do rendimento gerado. Nas recentes crises e a nível global, mas no setor bancário ocidental em especial, percebe-se que se torna difícil resistir a tentações de obtenção de lucro de curto prazo e à ambição de estar no topo do ranking das narrativas que alimentam percepções positivas de desempenho e cativam a atenção de investidores, por via de negócios com maior apetência por risco para satisfazer a obrigatoriedade de apresentação de lucros sempre crescentes que remunerem acionistas e satisfaçam os *stakeholders* e, em simultâneo, assegurem e limitem o risco de descredibilização e desconfiança que definem a sobrevivência ou não da organização.

A vantagem competitiva é atualmente um *moving target* e não está restrita ao conhecimento e à investigação orgânicos dentro do próprio setor. Mais recentemente, o conceito tem evoluído para uma maior abrangência, por se considerar que o ambiente competitivo não se restringe à concorrência, mas que consiste em todos os fatores e componentes que afetam o sucesso do negócio (Sharp, 2009). McGonagle veio definindo, entre 2002 a 2014, guias sobre objetivos da *intelligence*, recolha de informação e tratamento, levando a uma maior abrangência do conceito ao distinguir a inteligência com fins estratégicos e táticos (concorrência, mercado e técnica) e que pode ser focada em informação interna, denominada *business intelligence*, ou com enfoque no ambiente externo, como a *strategic intelligence*, considerando ser uma força muito poderosa na condução dos negócios e das organizações tanto a nível tático como estratégico, que tem evoluído muito para além dos tradicionais especialistas governamentais em *intelligence*, onde tem a sua origem. Mas a competitividade de uma organização que vive num sistema aberto está condicionada à competitividade dos seus parceiros que compõem a sua cadeia de valor. E as organizações que melhor competem não são as que têm a melhor lista de benefícios face à concorrência, mas as que excedem as expectativas das audiências que servem, independentemente da concorrência, oferecendo elementos de valor iguais aos do melhor concorrente, embora com pontos de diferenciação únicos que a colocam no ponto de vista do consumidor numa posição superior face às alternativas – i.e., excede as expectativas (M. Hutt e T. Speh, 2013, p. 13). Para tal, a rede de relacionamento de parceria com fornecedores e outras organizações que sustentam o bom desempenho da cadeia de



valor é crucial, atualmente, para manter a competitividade, como M. Hutt e T. Speh (2013) referem quanto ao objetivo e ambição da gestão da cadeia de valor coerente e consistente:

*The goal of supply chain strategy is to improve the speed, precision, and efficiency of manufacturing through strong supplier relationships. This goal is achieved through information sharing, joint planning, shared technology, and shared benefits. If the business marketer can become a valued partner in a customer's supply chain, the rewards are substantial: The focus shifts from price to value and from products to solutions. Developing and nurturing close, long-term relationships is an important goal for the business marketer. Built on trust and demonstrated performance, such strategic partnerships require open lines of communication between multiple layers of the buying and selling organizations. Given the rising importance of long-term, strategic relationships with both customers and suppliers, organizations are increasingly emphasizing relationship management skills. (M. Hutt e T. Speh, 2013, pp. 18-19)*

Importante para esta investigação é a noção estratégica no sentido do enfoque na globalidade de *stakeholders* da empresa, em especial nos externos ao setor, nas suas influências e nas relações de dependência que condicionam a atividade das empresas a nível político, económico e tecnológico – um enfoque na inteligência estratégica, mais na vertente que J. J. McGonagle e C. M. Vella (2012, p. 14) revelam: «[Strategic Intelligence] is (...) providing higher levels *Intelligence* on the competitive, economic and political environment in which the firm operates now and in which it will operate in the future. You conduct strategic CI analysis when you must focus on many critical factors, such as technology trends, regulatory developments and even political risks that, in turn, affect these forces.» No mesmo enquadramento, encontramos em 2004 a definição deste conceito mais lato abrangendo toda a realidade da organização; em Global *Intelligence Alliance* (2004) verifica-se que toda a informação relacionada com qualquer dos *stakeholders* da organização é importante estrategicamente «Competitive Intelligence (CI) is regarded as the broadest scope of Intelligence activities covering the whole external operating environment of the company and targeting all levels of decision-making, i.e. strategic, tactical and operative (...). Bernhardt who calls Intelligence «the lifeblood of strategy» takes the idea of essential and vital Intelligence even further. He argues that a strategy without Intelligence is not strategy, it is merely guessing. Meanwhile Intelligence is about «guessing right».» (GIA, 2004, s/p)

Em 2011, a GIA definiu categorias de maturidade das organizações que utilizam market *intelligence*, sendo considerado o topo ou best performer a organização que desenvolver um mindset como um todo de market *intelligence* quanto aos parâmetros: (1) âmbito de

*intelligence* quando já se incluem tópicos fora do contexto operacional imediatamente relevante; (2) processo de *intelligence* quando o *intelligence* process está totalmente integrado com os processos-chave do negócio ao nível local e global da organização; (3) resultado de *intelligence* quando a análise permite orientação futura objetiva e tomada de decisão atempada; (4) ferramentas de *intelligence* quando disponibilizam e interagem com fontes e destinatários de informação, via, por exemplo, portal em ambiente WEB; (5) organização de *intelligence* quando a equipa dedicada atinge o status de conselheiros de confiança dos gestores; (6) cultura de *intelligence* quando toda a organização assume o pensamento de *intelligence* e desperta a curiosidade sobre o ambiente operativo ao ponto de co-contribuir para os resultados de *intelligence*.

Parece estar a concretizar-se a vantagem do pensamento estratégico sobre o planeamento estratégico e que é para Mintzberg (1994) o ponto crítico, sendo que este autor entende o pensamento estratégico como a síntese que se alimenta de intuição e criatividade e o planeamento estratégico como mera análise, e considera que o planeamento por vezes condiciona o pensamento levando os gestores a confundir a realidade com manipulação de números. O planeamento estratégico formal é um estilo de gestão calculado, e não um estilo de gestão de compromisso, como pretende ser o pensamento estratégico, que implica os gestores terem acesso a informação sensível, detalhada, informal da experiência diária, que é crucial para o compromisso com a formulação da estratégia, apesar de os gestores tenderem a não analisar e refletir sobre esta informação *Soft* importante, por estarem demasiados envolvidos na ação diária, o que os levaria a formular estratégias emergentes e tendentes ao compromisso. A necessidade e a aplicabilidade de planeamento formal são maiores ou menores dependendo da forma e da estrutura racional de aprendizagem; sabemos que o estilo anglo-saxónico se baseia no processo de aquisição de conhecimento, experiência, erro, correção, o que implica maior grau de planeamento formal e sistematização da informação, enquanto o processo de aprendizagem no resto do mundo genericamente baseia-se na tentativa-erro-tentativa, o que implica menor formalismo de planeamento. E depende igualmente de a conjuntura ser mais estável ou mais mutável.

O planeamento estratégico formal é muito dependente de informação regular, sistematizada e oficial, com rotinas bem desenhadas, e geralmente virado para o ambiente interno da organização e/ou setor. Mas planeamento existirá e é necessário sempre. O seu grau e a intensidade de formalismo e de desenvolvimento puramente lógico e racional é que

poderão ser diferentes caso se esteja perante uma organização com pensamento e cultura de informações mais ou menos desenvolvido. Os teóricos e académicos mantêm a pressão para a sistematização do pensamento estratégico como processo de aprendizagem e numa normalização do pensamento humano na esperança de controlo do inesperado para manter as organizações sob enquadramento minimamente antecipável, que leve a uma base comum de atuação. Como alternativa ao planeamento estratégico formal assente em probabilidade e previsões, que mais não são do que projeções do passado no futuro mantendo quase inalterados os fatores determinantes, surge entretanto, como síntese mais adequada ao ambiente externo mais volúvel e em rápida transformação, um modelo de planeamento estratégico baseado na construção de cenários numa base standardizada, por se considerar ter este modelo integrado a flexibilidade e a abertura necessárias para permitir improvisação e agilidade de resposta da organização: «Synthesis by integrating scenario planning into strategic planning resulting in a scenario-based approach to strategic planning (Scenario planning was first introduced in the 1970s at Royal Dutch Shell as a planning technique that replaced traditional forecasting tools. The new method helped the company to e.g. better handle the 1973 oil crisis to which Shell could react significantly earlier and more successfully than its competitors» (Wack, 1985). Na cenarização já se criam situações disruptivas face ao passado ou contínuas, mas que tenham a característica de plausibilidade, sejam expectáveis e concebíveis. Os cenários têm o grande mérito de envolver a visão de várias e diferentes áreas do conhecimento.

Mas será que se atingiu assim a capacidade de pensar estrategicamente com estas noções e modelos? Há 30 anos que se desenvolve a *intelligence* nos negócios, e em todos os organismos e estados foi criado *software* e *hardware* potente para assegurar enormes volumes de informação. Todos os detalhes de recolha e processamento e até de análise de informação foram identificados, descritos, discutidos, existindo atualmente centenas de ferramentas, modelos e algoritmos matemáticos, normas, regras, princípios e teorias para a atividade de competitive *intelligence*. Os agentes do setor financeiro têm investido bastante nesta atividade, mas aparentemente todo este esforço não foi capaz de prevenir e antecipar a crise financeira recente. McGonagle, ao longo da sua obra, dá-nos mais pistas que podem justificar a incapacidade referida, como o facto de a competitive *intelligence* se basear em informação pública e obtida por meios legais, sendo que condena a informação obtida por via de espionagem, considerada um método ilegal; referindo-se aos especialistas de

*competitive intelligence*, o autor afirma: «they collect raw data, using legal and ethical means, from public sources» (McGonagle, 2012, p. 9). Mas, em termos de concorrência, a informação pública é a que todas as empresas e organismos querem que se saiba, por dois motivos: (a) conforme o ditado português, «o segredo é a alma do negócio», no sentido de que a informação crucial para a missão não é revelada publicamente; (b) pelo lado negativo, as más práticas também são, por excelência e por natureza, omitidas e escondidas. Logo, a *competitive intelligence* ajuda no sentido de poder caracterizar o posicionamento atual e passado de um concorrente ou contrário, mas não será apropriada para desenhar o futuro, porque usa informação histórica de um contexto e ambiente que forçosamente se alterará e não se projetará de igual forma.

Estamos perante uma economia global que funciona em tempo real e instantânea, onde a tolerância ao erro ou ao defeito dos produtos e serviços produzidos e comercializados é cada vez menor. Ter acesso a informação formal e pública já não faz a diferença no mundo empresarial, por ser acessível e estar disponível para todos os agentes económicos; o que faz a diferença é a *intelligence*, seleção, análise e interpretação da informação formal e informal de fontes fechadas e oficiais, ou informais e abertas, e como esta condiciona a tomada de decisão e a ação. Tem vindo a aumentar exponencialmente a necessidade que os gestores têm de orquestrar cada vez mais *stakeholders* e variáveis para assegurar vivência neste exigente contexto, o que se torna uma atividade de enorme responsabilidade e profundo desenvolvimento cognitivo. Parece assim cada vez mais urgente que o sistema de *intelligence* não se foque na atividade financeira e nos atores que a exercem num mesmo mercado ou em multimercados internacionais, por ser uniforme e regulada, mas sim no ambiente externo ao setor, e em especial sobre os agentes económicos, políticos e sociais e nas suas intenções geoestratégicas e geopolíticas, pois em função destes é que a atividade do sistema financeiro se altera.

A gestão homogénea e não distintiva numa estratégia comungada dos atores do setor aparenta ser uma das causas de contágio em crises, por ser um ambiente propício ao desenvolvimento do «vírus» de contágio. É assumidamente uma estratégia que os gestores seguem para manutenção da credibilidade e da confiança mútua, aparentemente muito influenciados por consultores, académicos e reguladores, que tendem a privilegiar a standardização de práticas, supostamente como meio de redução de risco e de propagação das consequências nefastas de um sinistro. Nos últimos anos, os «sinistros financeiros» que

foram acontecendo nas diferentes instituições financeiras em diferentes geografias, por causas distintas mas com um fator comum, deveram-se sobretudo à desconfiança entre os atores, o que leva à falta de liquidez no sistema e ao desinteresse de investidores no aumento do capital das Instituições. Com isto, as instituições com problemas não conseguem manter uma situação sustentável, o que resulta em sinistro no setor (ou falência ou intervenção estatal). Esta situação indicia que as regras uniformes – *standard operational procedures, rule books*, diretivas, entre outras normas comumente aceites e em prática por todos os atores do sistema – têm eficácia limitada, isto é, não impedem sinistros, apenas controlam o dano ou o seus agravamento, mas o facto de todos «fazerem igual» permite o alastramento dos danos em massa. Recentemente, tem-se considerado ser mais importante no sistema financeiro a sua sustentabilidade e a «sobrevivência saudável» do que a competitividade entre atores do sistema, dadas as consequências económicas e sociais que o mau desempenho de um dos atores financeiros pode degenerar em risco de contaminação por efeito dominó, por ser um setor cuja atividade assenta e depende do sistema internacional e estandardizado de interação em rede e na confiança entre atores.

Propõe-se, assim, o início de uma reflexão sobre o desenvolvimento do pensamento geofinanceiro e um desafio para que outras investigações se produzam sobre o tema, que permitam a todos os *stakeholders* que se envolvam numa estratégia geofinanceira estarem preparados para poder atuar neste «teatro de guerra», bem como para criar a raiz para utilização do modelo geofinanceiro proposto nesta investigação e que obriga a exercitar o pensamento geofinanceiro para poder ser útil.

O pensamento estratégico evolucionista ajusta-se à evolução da sociedade tal como Spencer (1860) observou: «*society is a growth and not a manufacture*», e por isso oferece uma capacidade de decisão e ação estratégica que atinja a multiplicidade na ação e flexibilidade de ajustamento que a velocidade da mudança no ambiente exterior vai imprimindo. Um ajustamento estratégico em função da ameaça ou da oportunidade conjuntural sempre assegurando a sustentabilidade estrutural; tal como Winston Churchill (1934) recomendou, a preparação é a estratégia mais preciosa: «*Preparation, on the other hand, involves statesmanship, expense and exertion, and neither submission nor preparation are free from suffering and danger.*». Um pensamento estratégico evolucionista geofinanceiro assenta na memória que permite a inovação, a adaptabilidade e a mudança, tal como Boulton (2010, p.

32) refere: «*The notion of messiness as having a useful role — fundamental to innovation, adaptability and change — is very significant and we are still resistant to this perspective as evidenced by the continued focus on prediction, design, control, measurement and an endless search for certainty.*» Sugere-se, como uma hipótese, um pensamento estratégico evolutivo por analogia à evolução dos cefalópodes, em especial do polvo, considerado uma espécie das mais inteligentes e sofisticadas do planeta Terra, resiliente a séculos de mutação. Este tipo de pensamento estratégico evolutivo serve tanto para estratégia de defesa e proteção como de dissimulação ou de ataque e permite a tomada de decisão com vista a obter resultados diferenciados, como abaixo se exemplifica:

Fig. 83 O pensamento estratégico evolutivo geofinanceiro



© Teodora de Castro, 2016

Design de Marta de Castro, 2016

(Teodora de Castro, 2016)

Vitti (2013) e A. Kovacs e J. A. Mather (2008) explicam porque o polvo é considerado um animal perfeito em termos das suas capacidades cognitivas com uma inteligência flexível apoiada no poder da memória que permite o poder imaginativo:

*Advanced perceptual faculties do appear to be one important component of domain-flexible-Intelligence, given that cognitive processing is only useful as much as it can operate on the external world (...) for perception to be useful must be focused. Accordingly, executive control of attention appears to be a major enabling factor for domain-general cognition, and cephalopods appear to attend to relevant stimuli for sustained period of time. (Vitti, 2013, p. 7)*

*Thus octopuses should have an imaginative power to retain the forms apprehended by senses. Further, perceiving something to be useful, friendly or unfriendly is performed by the estimative power, while all these are retained in memory or memorative power. Finding prey, avoiding predators, occupying and building a home and even simply moving around pertain to the activities of perfect animals and involves all the internal senses. Avoiding predators is purely instinctive and regulated by the estimative power. (A. Kovacs e J.A. Mather, 2008, pp. 4-10)*

A inteligência estratégica parece ser a atividade de desenvolvimento da intuição dos gestores com carácter prospetivo e imaginativo, isto é, não só para a tomada de decisão e ação conjuntural face à realidade intuída, mas sim com o alcance de como essa realidade pode evoluir tendencialmente no futuro, e preparar o caminho para esse futuro com antecedência, o que obriga a ter em todos os seus sentidos a capacidade de recolha e seleção de informação, memorização e relacionamento para uma intuição desenvolvida – poder imaginativo. A inteligência estratégica é parte do pensamento estratégico evolutivo que se desenvolve a partir da capacidade cognitiva e permite uma «antevisão» dos fenómenos. Essa «antevisão» não será comum a todos os atores, isto é, perante a mesma informação, a intuição de cada ator, que resulta de um processo ao longo da sua vida de conhecimento, experiência e sensibilidade anterior, levará a tomadas de decisão distintas e a atuações distintas.

Em Vitti (2013) encontra-se a revelação de que a seleção natural não é proativa, mas sim reativa, permite aos seres vivos adaptar-se às pressões e às mudanças no seu ambiente, é a evolução cultural da espécie que passa de geração em geração o conhecimento e acrescenta em cada geração novo conhecimento a passar à próxima geração em defesa da identidade da espécie. O cefalopodes aparentam pensar ativamente antes de agir, estimulam os seus



«leitores de informação exterior» detetando *early signs*, processando (recebendo e selecionando), interpretando e memorizando a informação útil que permite a sua ação ajustada ao momento (utilizando *Short-term memory*) e ação para a sobrevivência e evolução da espécie (utilizando *long-term memory*), o que corresponde ao atingir capacidade cognitiva avançada útil perante o ambiente externo. Por isso, e numa perspetiva de cultura e de análise evolucionista, considera-se interessante fazer uma analogia entre a capacidade cognitiva desenvolvida num contexto de pensamento e cultura de informações e a capacidade cognitiva considerada hiperdesenvolvida dos cefalópodes, que são considerados um mistério por desenvolverem o conhecimento baseando-se num sofisticado e flexível processo de aprendizagem, que lhes permite comportamentos semelhantes aos dos vertebrados e um ajustamento perfeito às alterações ambientais, em especial no confronto com ambientes hostis, competitivos e mutáveis. Os cefalópodes, segundo a investigação de Vitti (2012), são uma inspiração para uma analogia com a estrutura do pensamento estratégico por envolverem todas as suas valências numa atuação coordenada que permite a evolução da espécie e um poder que não se confunde apenas com força. Vitti (2012) explica assim:

*Coleoid cephalopods all have very effective vision, in contrast to nautilus. (...) The cephalopod optic nerve approaches the photoreceptor cells of the optic disc from behind, rather than poking through it. The advent of robust vision is believed to contribute to cognitive evolution more generally because a sudden wealth of visual information would necessitate the sophistication of pathways to process and utilize that information. Besides vision, coleoid cephalopods also make use of deft locomotive capabilities (in spite of minimal body rigidity) and camouflage techniques, each of which requires a great deal of neural complexity and precision to function adequately. (...) Advanced perceptual faculties do appear to be one important component of domain-flexible intelligence, which makes sense, given that cognitive processing is only useful inasmuch as it can operate on the external world. (...) for perception to be useful it must be focused. Accordingly, executive control of attention appears to be a major enabling factor for domain-general cognition, and cephalopods (like mammals and birds) appear to attend to relevant stimuli for sustained periods of time (prompting the anecdotal quip that these animals appear to be actively thinking about a problem before acting). Relatedly, memory is a facultative capacity that allows organisms to retain the information they attend to, and so process that information towards useful ends. (...) Cephalopod behavior is a philosophically significant phenomenon (...) and so allows us to understand the evolution of intelligence. (Vitti, 2012, pp. 6-9)*



A analogia com as características dos cefalópodes pretende dar a imagem do que pode ser o exercício e treino do pensamento estratégico intuitivo, criativo e emergente: um poder imaginativo sustentado um poder de memória de conhecimento e no poder de enfoque. No entanto, não parece ser aplicável universalmente, dado que nem todas as organizações em todo o tempo estão em ambiente caracterizado por mudança e surpresa constante e rápida, onde a imprevisibilidade obriga a um estado de alerta permanente e emergente sobre múltiplos atores direta e indiretamente relacionados, levando a uma gestão de múltiplas tendências e forças que influenciam o ambiente da organização, um ambiente onde não há domínio da causa-efeito, o que potencia a confusão entre a programação e a ação, com resultados inesperados. Nem sempre os meios estão disponíveis, nem sempre há caminhos alternativos, nem sempre nem com todas as organizações em todos os espaços geográficos existe concorrência e competitividade, nem sempre e em todo o tempo o sucesso está ao alcance dos gestores.

Por vezes, a formulação estratégica é deliberadamente formal quando o ambiente é limitado, inflexível e pouco mutável; aí, o caminho é praticamente único, e por vezes a formulação estratégica é emergente quando perante ambiente aberto, muito flexível, complexo e em rápida mudança. No mundo atual, o ambiente internacional é caracterizado por uma multipolaridade de poder internacional, o que é uma experiência que a humanidade nunca viveu. Assim a gestão de informação estratégica será crucial até para a afirmação de uma identidade e um posicionamento estratégico internacional dos atores no enquadramento que Romana (2008) refere:

Considera-se como factor de análise as suas implicações geopolíticas e geoestratégicas, que podem modificar o quadro de avaliação do poder relativo dos Estados, expressas na alteração da hierarquia de prioridades de governação dos Estados-alvo; na reconfiguração da balança de poderes interna dos Estados; na redefinição de orientações de política de alianças; no condicionar dos mecanismos de funcionamento dos sistemas económicos e socioculturais; na agudização de tensões étnico-culturais e no redesenhar da sociedade global. (Romana, 2005)

No entanto, a multipolaridade é alimentada pela globalização. Podemos interrogar-nos que efeitos tem na consolidação de valores, símbolos e modelos organizacionais que reforçam as identidades? Hall (1992) conclui: «Entretanto, a globalização não parece estar produzindo nem o triunfo do «global» nem a persistência, em sua velha forma nacionalista, do «local».

Os deslocamentos ou os desvios da globalização mostram-se, afinal, mais variados e mais contraditórios do que sugerem seus protagonistas ou seus oponentes. Entretanto, isto também sugere que, embora alimentada, sob muitos aspetos, pelo Ocidente, a globalização pode acabar sendo parte daquele lento e desigual, mas continuado, descentramento do Ocidente. » (Hall, 1992, p. 26)

Neste âmbito será bastante conhecer apenas a história, a geografia, a cultura, a religião, o modo de aquisição de conhecimento e o modo de socialização do contrário e estamos com a informação suficiente para tomar decisões estratégicas? Howlett em 2006 lança o desafio de considerar a cultura estratégica mutável e sujeita a influências que podem criar disrupção face a crenças e comportamentos passados, e demonstra-o:

*Strategic cultures can and do change, sometimes radically. Those writing on this subject have highlighted a range of factors that may induce change such as what are called «external shocks», which act as a catalyst for a re-assessment of traditional assumptions about that strategic cultures' security environment. Such «shocks» can thus effect security policy in unprecedented ways and generate what Jeffrey Lantis refers to as «strategic cultural dilemmas» about how best to respond to the situation. (...) Moreover, events of this kind can reverberate on other strategic cultures, both regionally and globally. (Howlett, 2006, p. 5)*

Podemos considerar que outras informações são essenciais e entre elas as informações geofinanceiras e a interpretação geofinanceira de outros tipos de informação. Assim, a cultura geofinanceira influencia a cultura estratégica e vice-versa, criando uma dinâmica no processo de evolução e de desenvolvimento das identidades nacionais e no pensamento estratégico vigente em cada momento. Esta dinâmica é que gera informação para o processo estratégico, que evolui e se desenrola quase sempre de forma subtil por *early signs*, que se vão multiplicando, chegando por vezes a criar os dilemas civilizacionais, cuja resolução altera e cria novas fundações na identidade nacional e atualmente global. E na proposta de modelo e teoria Sentinel da CISC (2007, pp. 5-6) lê-se que a origem da *intelligence* está exatamente no facto de ser inato no ser humano, quando em situação de necessidade de obter uma vantagem competitiva, confundir o inimigo. Se todos fossem sempre diretos e francos sobre os seus planos e capacidades, não haveria necessidade de *intelligence*. Rickards (2015, p. 22) afirma que é com base em *intelligence* de origem militar que a China toma decisões monetárias, bem como outros atores de relevo internacional:

*China's gold acquisition is not the result of a formal gold standard, but is happening by stealth acquisitions on the market. They're using intelligence and military assets, covert operations and market manipulation. China is not alone in its efforts to achieve creditor status and to acquire gold. Russia has doubled its gold reserves in the past five years and has little external debt. Iran has also imported massive amounts of gold, mostly through Turkey and Dubai, although no one knows the exact amount, because Iranian gold imports are a state secret. Other countries, including BRICS members Brazil, India and South Africa, have joined Russia and China to build institutions that could replace the balance of payments lending of Potential Chinese Gold Holdings the International Monetary Fund (IMF) and the development lending of the World Bank. All of these countries are clear about their desire to break free of U.S. dollar dominance. (Rickards, 2015, pp. 22-23)*

Se existe um poder geofinanceiro assente numa cultura geofinanceira e com um processo estratégico próprio que obriga a um pensamento desenvolvido para o efeito; este terá de se alimentar de análise e interpretação de informação específica, logo, a questão que se põe é: Fará sentido uma cultura de *intelligence* evolucionista para um novo geofinanceiro?

*In the currency wars are on, however, all bets are off. Anything can happen. They're very dynamic, very complicated and we watch them very closely in Strategic Intelligence. (Rickards, 2015a, p. 119)*

As variáveis do modelo geofinanceiro nesta investigação proposto, necessitam de desenvolvimento de inteligência estratégica (*intelligence* - que procura permitir decisões baseadas numa interpretação da realidade o mais próxima desta possível). Em Soros (2012), um dos estrategas financeiros das últimas décadas, encontramos indícios interessantes nos seus conceitos de fiabilidade e reflexividade:

Defendo que todas as bolhas financeiras são compostas de dois ingredientes – fiabilidade e reflexividade – uma tendência que prevalece na realidade e uma errada interpretação dessa tendência, ou uma conceção errada dessa tendência. Uma bolha é inicialmente um processo que se reforça a si próprio e acaba por ser auto destruidor, um processo de crescimento e queda, que passa por uma sequência de fases bem definidas. A sequência é predeterminada, mas a dimensão e a duração de cada uma das fases não o é. (Soros, 2012)

E Grabo (2002), especialista em estratégia e *early warning signs*, ressalva também que a maioria das crises tem as suas raízes no passado, mas que até à erupção da crise toda a informação que poderia indiciar a crise é tratada geralmente como questionável, não credível, e só após a crise se revelar se lhe dá importância e se entende o padrão e a tendência que já se desenrolava desde há muito tempo:

*Most crises have roots going deep into the past, much farther than we usually realize until after they erupt. Preparation for war or possible war often can be traced back for months once it becomes clear that a real threat exists, and pieces of information which appeared questionable, unreliable or even ridiculous when received will suddenly have great relevance to the present situation, provided the analyst has saved them and can fit them into the current pattern. (Grabo, 2002, p. 6)*

Também Dwight Eisenhower alertou em 1961: «We should take nothing for granted. Only an alert and knowledgeable citizenry can compel the proper meshing of the huge industrial and military machinery of defense with our peaceful methods and goals, so that security and liberty may prosper together.» (Dwight Eisenhower, 1961). Parece ser possível desenvolver pensamento estratégico geofinanceiro ao identificar e ler sinais subtis e precoces (*early signs*), que podem não ser sequer originários da área financeira ou relacionáveis diretamente com temas financeiros e monetários, mas cujo conhecimento, análise e interpretação por intuição mais apurada permite antecipar resultados futuros, de atuações e decisões presentes e passadas com consequências diretas e indiretas no sistema financeiro internacional. Afigura-se que as crises derivam de informação escondida, e não de atos de gestão racionais baseados em informação pública do próprio ou do contrário. Para prevenir crises é necessário passar para lá da informação evidente e pública, mas não será necessário chegar à espionagem ilegal. E por sinais entende-se que são *Strategic Early Signs* – Sinais estratégicos precoces de alerta, que, segundo Grabo (in CISC 2007), são um produto de análise e julgamento de inteligência especulativo para antecipar e caracterizar uma ameaça futura; um alerta é intangível, é uma teoria, uma percepção, uma dedução, uma crença, resultante de um raciocínio ou de uma lógica, é uma hipótese cuja validade não pode ser confirmada antes de ser tarde demais, e pretende-se antecipar uma surpresa estratégica que surge na sequência de uma falha nas capacidades defensivas por errada conceção do ambiente e do «inimigo». Grabo (2002) explica:

*Warning is an intangible, an abstraction, a theory, a deduction, a perception, a belief. It is the product of reasoning or of logic, a hypothesis whose validity can be neither confirmed nor refuted until it is too late. (...) Warning Intelligence Is Not the Same As Current Intelligence; Warning Does Not Emerge from a Compilation of «Facts»; Warning Does Not Flow from a Majority Consensus; Warning Depends on an Exhaustive Research Effort; Warning Is an Assessment of Probabilities; Policymakers must recognize that warning cannot be issued with absolute certainty, even under the best of circumstances; Warning Reaches a Judgment for the Policymaker; Warning Produces a Conviction That Results in Action; It is the function of the warning or indications analyst to be alert for the possibility*

— however remote it may seem now — that some other nation has begun preparations for hostile action. He is the devil's advocate, of the Intelligence Community; Warning intelligence must deal not only with that which is obvious but with that which is obscure. The perception of the adversary's fundamental goals and priorities is the sine qua non of warning (...). The perception of what the adversary is thinking and how important the current issue is to him is fundamental to our ability to understand what he will do. (Grabo, 2002, pp. 4, 86)

Um sistema de alertas precoces baseia-se na presunção da surpresa de uma ameaça potencial, e não na sua probabilidade e intrinsecamente suspeita de uma grande variedade de conceitos, crenças e premissas. Leva à criação de um mecanismo de indicadores que pretendem detetar a ameaça potencial antecipadamente, resultam num aprofundamento e no desenvolvimento da intuição baseada no conhecimento de condições indicativas do potencial e da emergência de uma ameaça. Estes indicadores por si mesmos podem não ser relevantes, mas em conjunto geram um mecanismo de alerta, por incorporarem a informação sobre a cultura do inimigo, história, narrativa, doutrinas político-militares e políticas económicas, interesses geopolíticos e geoeconómicos, o pensamento e a cultura estratégicas. Procuram-se sinais do que é novo e não usual; é um sistema que se foca na informação *bottom-up*, na obtenção de informação subtil, não óbvia, não direta, que pode revelar diferentes cenários e tendências que possam levar ao desenvolvimento de uma ameaça. Este mecanismo não pretende contribuir para a criação de cenários futuros, mas somente para a deteção de ameaças futuras por enfoque na informação e nos movimentos do inimigo. A análise da informação deste mecanismo de indicadores geralmente baseia-se em evidências, mas a análise para efeitos desta pesquisa incorporará informação que possa não ser evidente: «*absence of evidence is not evidence of absence*». (CISC, 2007)

A sensibilidade e a reação a estímulos como a *strategic early signs* é crucial para o desenvolvimento do pensamento estratégico: «*The perception of the adversary's fundamental goals and priorities is the sine qua non of warning.*» (Grabo, 2002, p. 81). Dado que na *competitive intelligence* já se analisa e processa toda a informação oficial e de fontes oficiais diretas, parece agora ser necessário acrescentar um novo *layer* de informação mas que é mais exigente quanto à sua análise, seleção, interpretação bem como grau de conhecimento e sofisticação para o saber gerir. Esta capacidade cognitiva apenas se obtém num ambiente de cultura de informações que a organização promova. Os supostos segredos que o mundo financeiro parece encerrar em si, de forma que parece incontrolada, poderão

vir à luz evitando futuras crises se se considerar a utilidade da inteligência estratégica no mundo da gestão como uma atividade *core* e corrente do *business model*, que permite antecipar perigos, adaptar o modelo de negócio, ajustar a atividade, suportando as decisões e a ação, não tão-só no ponto de vista de satisfação de clientes mais ajustada ao *business Intelligence* muito comum já na prática de gestão com fins táticos, mas mais de satisfação de todos os *stakeholders*, assegurando a confiança e a respeitabilidade que garantem uma rentabilidade de longo prazo, logo com fins estratégicos de manter o poder numa ótica de sustentabilidade e responsabilidade com gerações futuras.

A sensibilidade e a reação a estímulos como os *strategic early signs* parece estar patente no pensamento estratégico atual de apenas alguns, muito poucos atores do sistema financeiro internacional. O sistema financeiro mundial é uma plataforma comum a todas as nações e Estados, mas de equilíbrio muito sensível, até por ser o espelho de diversas e diferentes sociedades, sendo difícil antecipar o impacto de ações de uns atores sobre os outros no sistema ou de outros sistemas, como o político e o económico, em especial onde se dará o impacto; independentemente da severidade e da frequência, a surpresa estratégica está sempre presente. Este receio transmite a importância do risco sistémico, tão fortemente considerado, derivado desta grande incerteza de não se saber que atores estão ligados e porque estão ligados e quais as suas intenções e atuações, que «vírus» podem estar a germinar, revelando que a desconfiança permanente está instalada, gerando ondas de instabilidade financeira com contágio à economia e aos próprios Estados, e vice-versa. Existe desde a crise de 2007/08, uma preocupação subscrita pelo G20, com a detecção de sinais precoces que possam ajudar a limitar impactos de crises, como se lê na factsheet sobre o assunto publicada pelo FMI (2016 a, s/p) no seu site na internet:

**IMF-FSB Early Warning Exercise** :*In November 2008, the G20 asked the IMF and the Financial Stability Board (FSB) to collaborate on regular Early Warning Exercises (EWEs). The EWE assesses low-probability but high-impact risks to the global economy and identifies policies to mitigate them. It integrates macroeconomic and financial perspectives on systemic risks, drawing on a range of quantitative tools and broad-based consultations.*

Resume-se o *Early warning exercise (EWE)* ao modelo macroeconómico assim descrito pelo FMI (2010):

*The macroeconomic models of the EWE include:*

*The Global Projection Model (GPM). This is a monetary business cycle model that captures the dynamics of GDP, inflation, short-term interest rates, exchange rates, unemployment, and bank lending. This model is a valuable tool for assessing the quantitative implications of demand shocks, the extent of inflation or deflation risks, and the likelihood of upside and downside scenarios for the global economy using confidence bands. It possesses good short- and medium-term forecasting ability due to its flexibility in matching the data.*

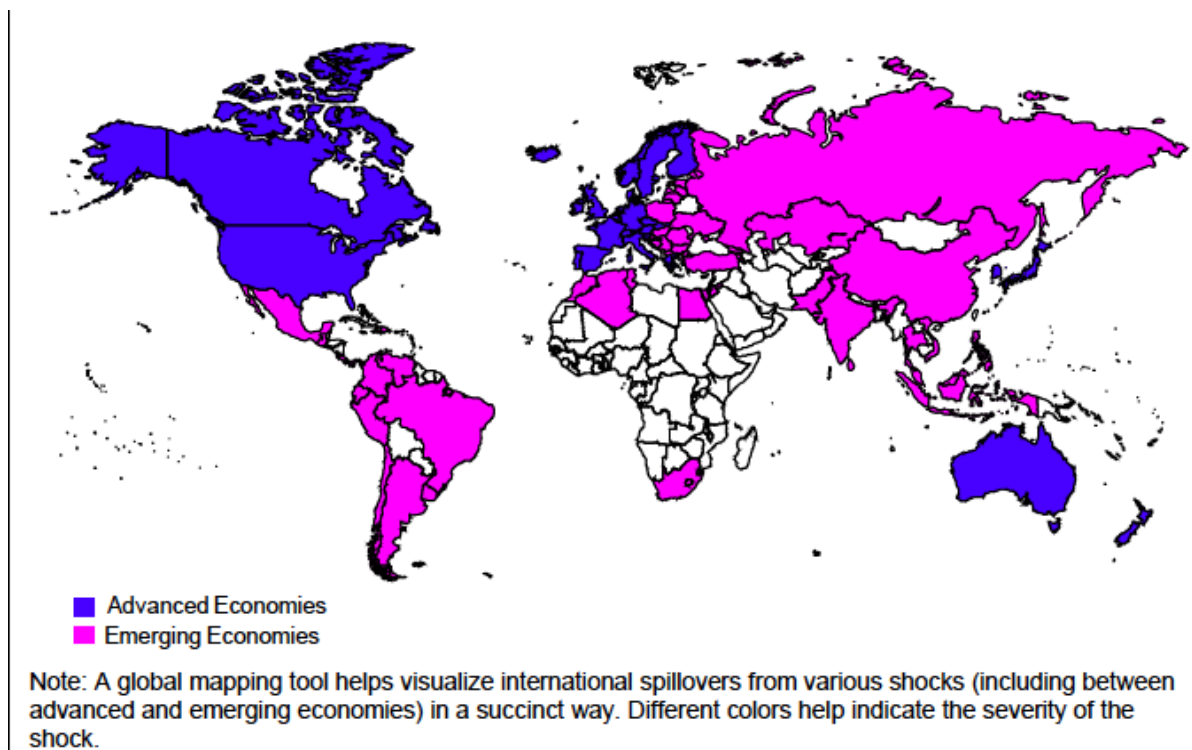
*FISCMOD. This is a monetary and fiscal business cycle model of the U.S. economy. It is used to assess risks from interactions between fiscal variables and the real economy and includes equations for the evolution of GDP, unemployment, inflation, and government bond yields of different maturities, the primary deficit, and the overall deficit.*

*The Global Integrated Monetary and Fiscal Model (GIMF). This is a rich, multisectoral, multiregional model (with up to six regions), with nominal and real rigidities that incorporates policy rules used by monetary and fiscal authorities. GIMF allows for simulations of a large assortment of shocks across various sectors and regions and helps analyze the domestic impact of policies as well as spillovers. For instance, the rich representation of the fiscal sector helps design fiscal packages to reduce overall tax distortions and increase output over the medium term during fiscal consolidations. GIMF performs well for medium-term risk scenarios and policy analyses.*

*A Panel Unobserved Components model. This model helps trace the propagation of nominal and real shocks originating in systemic advanced and emerging economies and is used to provide insights on monetary policy and its transmission mechanism. Within each economy, business cycle fluctuations may be generated by supply or demand shocks originating in the output market, or risk premium shocks originating in the bond, stock, or foreign exchange market. These business cycle fluctuations are then transmitted across economies via international trade and financial linkages, inducing monetary policy responses. (FMI, 2010, s/p)*

O modelo assenta nas variáveis definidas também no FMI como sendo aquelas que são importantes para a estabilidade financeira: riscos macroeconómicos, riscos de crédito, riscos de Mercado e liquidez, riscos de mercados emergentes, apetite por risco, condições monetárias e financeiras e consideram poder cenarizar-se o ambiente global de impactos sistémicos como nos apresentam no mapa seguinte como exemplo: (FMI, 2010, s/p):





No entanto, versa o sistema de alertas precoces do FMI – EWE- *Early warning exercise* na análise de informação pública sobre os pontos indicados na tabela abaixo extraída do relatório do FMI (2010) que pretende identificar em cada país as vulnerabilidades (VEA) que possam ser relevantes (assinalados a cor vermelha) para o EWE, tal como descrevem «The IMF vulnerability exercises, as key inputs to the EWE, compute summary measures of country and regional vulnerability ratings.» (FMI, 2010, s/p). No quadro seguinte identificam-se as variáveis do modelo EWE (FMI):



	Country Flags Raised by								
	Region 1			Region 2			Region 3		
	Country 1	Country 2	Country 3	Country 4	Country 5	Country 6	Country 7	Country 8	Country 9
Overall VEA rating									
External									
External Imbalances (empirical crisis model, thresholds for 3 external sector indicators)									
Overvalued exchange rate (OGER)									
International Balance sheet analysis									
Macro									
Growth risks									
Growth risks (empirical crisis model)									
GDP at risk									
Growth above potential (general equilibrium macro model)									
Inflation risks									
Loose monetary policy (Taylor rule)									
Loose monetary conditions (general equilibrium macro model)									
Deflation risks									
Tight monetary policy (Taylor rule)									
Tight monetary conditions (general equilibrium macro model)									
Fiscal									
Fiscal risks, overall indicator									
Gross funding risk (sovereign financing risks analysis)									
Market perception of sovereign default risk (CDS and RAS spreads, models for government bond yields and term risk premium)									
Medium-term fiscal adjustment need									
Long-term fiscal adjustment need									
Fiscal vulnerability to an adverse growth shock									
Contagion risk (distress dependence from other sovereigns)									
Fiscal crisis risks (empirical crisis model)									
Asset prices									
Real estate overall vulnerability									
Residential real estate									
House price misalignment									
Household debt burden									
Potential impact on GDP									
Mortgage market characteristics									
Commercial real estate									
Equity prices									
Model based misalignments									
Valuation multiples misalignments									
Corporate sector vulnerability									
Financial sector and systemic models									
Financial crisis (empirical crisis model)									
Financial stability at risk									
Expected deterioration of asset quality (NPL model)									
Interbank spreads									
Distress from Large Complex Financial Institutions									
Duration of crisis (duration model)									
Contagion									
Cross-border financial sector exposure (contagion through bank channels)									
Financial sector exposure to vulnerable advanced economies									
Financial sector exposure to vulnerable emerging economies									
Contagion through trade channels									

Mas neste contexto há a considerar não só a informação pública e oficial de fontes previamente certificadas, mas deverá recorrer-se também a fontes abertas e públicas, que o mundo atual, fruto da tecnologia, disponibiliza, e neste âmbito o Departamento do Exército Norte-Americano em 2012 sistematizou o conceito, as suas características e as vantagens, enquadradas no processo de *Intelligence*:

*The world is being reinvented by open sources. Publicly available information can be used by a variety of individuals to expand a broad spectrum of objectives. The significance and relevance of open-source intelligence (OSINT) serve as an economy of force, provide an*

*additional leverage capability, and cue technical or classified assets to refine and validate both information and intelligence. Open-source intelligence is the intelligence discipline that pertains to intelligence produced from publicly available information that is collected, exploited, and disseminated in a timely manner to an appropriate audience for the purpose of addressing a specific intelligence and information requirement. (...) Two important related terms are open source and publicly available information: Open source is any person or group that provides information without the expectation of privacy — the information, the relationship, or both is not protected against public disclosure. Open-source information can be publicly available but not all publicly available information is open source. Open sources refer to publicly available information medium and are not limited to physical persons. Publicly available information is data, facts, instructions, or other material published or broadcast for general public consumption; available on request to a member of the general public; lawfully seen or heard by any casual observer; or made available at a meeting open to the general public. (...) Enhances production. As part of a multidiscipline intelligence effort, the use and integration of publicly available information and open sources ensure commanders have the benefit of all sources of available information to make informative decisions. (US Dep. Army, 2012, pp. 1-2)*

Nas organizações está latente esta necessidade de mudança para uma maior atenção ao ambiente externo das organizações, como a consultora Mckinsey (2014) constata e sugeria:

*Strategists have responded by increasing the scope and complexity of their roles beyond planning. (...) There's a way out of this box for chief strategists and other senior leaders, particularly CEOs, CFOs, and board members, whose roles are deeply intertwined with the formulation of strategy. The starting point should be thinking differently about what it means to develop great strategy: less time running the planning process and more time engaging broader groups inside and outside the company, going beyond templates and calendars, and mirroring the dynamism of the external environment. (Mckinsey, 2014)*

Aparentemente, a necessidade de maior ou menor planeamento deriva, do ambiente externo mais volátil, da cultura de informações da organização ser mais ou menos consistente e abrangente, bem como a sua cultura e apetite pelo risco ser mais ou menos assumida e consistente. Quanto maior a confiança na capacidade de aprendizagem e no estado de alerta permanente e no desenvolvimento do discernimento e intuição de toda a organização, menor será a necessidade de planeamento formal, dado que esta se aperceberá e dará valor a todos os sinais para os quais está desperta e reagirá organicamente e globalmente em defesa ou em ataque. Este é um tema cultural e de . Parece associável a noção que Robert Baden-Powell deixou aos escuteiros com a atual necessidade de preparação para gestão no mundo atual: «*Be prepared.*» E é neste contexto

que se desenvolve o conceito e a teoria da cultura de informações, como Romana (2008) nos explica: «*O conceito de cultura de informações está associado à criação e consolidação de valores, símbolos, modelos organizacionais que contribuam para o reforço de identidade dos serviços.*» E esta cultura apenas pode resultar em eficiência e eficácia estratégica se assente numa estrutura de integração com alinhamento e articulação de quatro culturas: a política, a organizacional, a estratégica e a geopolítica, a que Romana (2008) denomina por Cultura de informações 4C's.

Fig. 84 Mapeamento de estrutura de cultura de informações



(Romana, 2008)

Sendo que no entendimento de Romana (2008) esta estrutura que interliga quatro culturas é definida da seguinte forma:

*Cultura Política corresponde à interpretação que os centros de decisão política institucionais têm da atividade dos serviços de informações, isto é, diz respeito ou não à valorização das informações da tomada de decisão. A Cultura Estratégica diz respeito a um conjunto integrado de valores e símbolos que ao longo dos tempos vão influenciando e determinando a perceção que os estados e as suas instituições têm das suas potencialidades críticas, políticas, militares, culturais e científicas. A Cultura Geopolítica projeta-se nas orientações históricas da diplomacia e nas linhas de força da política externa de um estado. Diz respeito também às representações coletivas sobre o posicionamento geopolítico do Estado e como isso influencia a hierarquização de interesses nas relações internacionais. A cultura Geopolítica expressa-se na organização dos serviços de informações, determinando muito da orientação dos seus alvos, no âmbito estratégico. A Cultura Organizacional, todas as*

*instituições possuem uma especificidade da forma como se organizam e como transmitem o sentimento de pertença aos seus membros. (...) As informações são «estratégicas» na medida em que resultam de um processo «proativo» e não «reativo» do Estado, ou, por outras palavras as informações são estratégicas devido ao seu carácter projetivo/ofensivo, porque se situam na esfera do jogo de decisores do Estado. Elas são ainda estratégicas porque fazem parte integrante da hierarquização da gestão dos interesses externos. (Romana, 2008, p. 101).*

Um denominador comum parece sobressair na estrutura do conceito de cultura de informações 4 C's (Romana, 2008): o conhecimento da identidade nacional e cultural e dos fatores que a fundamentam, de onde se extraem os interesses e preferências nacionais e se podem inferir as distintas interpretações dos factos e das situações e consequentemente antecipar reações e ações. Estes conceitos aplicam-se facilmente a todos os setores da sociedade, e em especial da atividade económica e da financeira, sendo que ao setor financeiro internacional se aplicam, como os factos têm vindo a demonstrar no período de crise financeira em que vivemos desde 2008. Observa-se a existência supra setor de culturas políticas e estratégicas com orientações geoeconómicas e geopolíticas com maior visibilidade na manipulação do valor das moedas internacionais principais, euro vs. dólar dos EUA vs. renminbi chinês, na defesa de investidores internacionais das dívidas soberanas islandesa, grega e portuguesa, com a conivência dos atores do sistema financeiro diretamente interessados e numa cultura organizacional do setor de aparente harmonia e homogeneidade e uniformidade de comportamento e de práticas, mas que perante risco de perda de alguns atores do setor, observado nas informações que circulam, perde a solidariedade e desvincula-se de um código comum comportamental, cultural e de *governance* que durante décadas se afirmou. Esta situação permite que outros atores supra setor manipulem e condicionem a atuação das instituições do setor se posicionadas nas áreas percecionadas de risco, mesmo que estas não estejam diretamente envolvidas com a situação de crise política, estratégica e geopolítica gerada.

Aparentemente, e regressando ao exemplo recente da Grécia, as informações geridas pela União Europeia sobre a envolvente da dívida soberana grega e seu pagamento e as regras e formalismos a cumprir a qualquer custo eram originárias do enfoque da cultura estratégica da liderança Alemã da EU. Por outro lado, as informações gregas sobre o seu poder e força geopolítica eram originárias do enfoque da sua cultura estratégica. Ambas as partes no conflito detinham a mesma informação sobre a cultura organizacional do sistema financeiro

internacional, o que lhes permitiu antecipar a total inação por parte de todos os restantes atores do sistema financeiro internacional, que nunca mostraram as suas preferências e solidariedades abertamente com nenhuma das partes, o que levou praticamente à falência do sistema bancário grego para ganho político de alguns líderes europeus, o que só não aconteceu devido à real ameaça de propagação sistémica da crise ao setor financeiro a outros países.

Pode-se especular que caso os atores do sistema financeiro internacional tivessem atuado na defesa da sua atividade e mantido fontes de liquidez ao sistema bancário grego, a força política europeia teria sido fortemente diminuída e eventualmente um acordo para repagamento da dívida soberana teria sido conseguido evitando a situação de stresse e de crise máxima a que a Grécia e o resto do mundo foram sujeitos naquela altura. Mas, na realidade, os atores do sistema financeiro internacional sucumbiram à pressão política e nem sequer se atreveram a manter a confiança nas suas contrapartes gregas, que não estavam na origem nem na causa do conflito. Na imprensa da altura lia-se:

*A DEAL has finally been reached that could keep Greece in the eurozone. Few are happy with the outcome. We've heard a lot about how the Greeks feel humiliated. But we've heard less about German anger, and we know they are angry. Finance Minister Wolfgang Schäuble was reported to have started yelling during Saturday night's negotiations. France and Italy have both made huge loans to Greece, but neither country has expressed hostility to Greece. Why is Germany so angry? Within the economic theories and numbers came a moral message: The Germans were honest dupes and the Greeks corrupt, unreliable and incompetent. Both parties were reduced to caricatures of themselves. («Germany's Destructive Anger», *The New York Times*, 15 de julho de 2015)*

*LONDON — Chancellor Angela Merkel of Germany said about Greece on Sunday that “the most important currency has been lost: that is trust and reliability.” But many Germans think the most important currency that has been lost is the deutsche mark, the symbol of rectitude and confidence that embodied West Germany's ascent from the ashes of World War II. That same sense of solidity is badly lacking in the European Union as it confronts the limits of its ambitions, and Monday morning's painful deal on Greece seems unlikely to restore it.*

*The latest effort to preserve Greek membership in the eurozone has only deepened the fissures within the European Union between north and south, between advanced economies and developing ones, between large countries and smaller ones, between lenders and debtors, and, just as important, between those 19 countries within the eurozone and the nine European Union nations outside it. In the name of preserving the “European project” and European “solidarity,” the ultimatum put to Greece required something close to the*

*surrender of the nation's sovereignty. For all of Greece's past sins, and for all of the gamesmanship and harsh talk of the governing Syriza party, this outcome arguably had elements of punishment as well as fiscal responsibility. «Deal on Greek Debt Crisis Exposes Europe's Deepening Fissures», The New York Times, 13 de julho de 2015)*

A ressonância atual que determinados eventos geram e que são empolados nas narrativas políticas e dos média influenciam e condicionam decisões estratégicas de terceiros não envolvidos diretamente nos conflitos. Howlett (2006) relembra que a atual fase de globalização, que parece irreversível, permite a circulação de narrativas e contranarrativas a uma velocidade que pode precipitar decisões estratégicas caso não haja o domínio do pensamento estratégico e da arte de gerir este volume de informação:

*Globalization is also generating different understandings and narratives to those of Western ones concerning the future security realm. There is also the possibility that strategic cultures may be more fluid in circumstances where transnational cultural forces are operating across borders where conflict is underway, thus complicating negotiation of a peaceful settlement. (Howlett, 2006, p. 6)*

A informação recolhida num processo de *intelligence* com maior ou menor planeamento, não existe apenas e só para se tomar conhecimento, e muito menos para incluir num algoritmo lógico e racional; serve, tal como na evolução dos ecossistemas, para melhorar as características da espécie e a sua adaptabilidade, e Romana em 2005 reflete sobre o papel das informações estratégicas para fins políticos ou de defesa ou de segurança, que são atividades consideradas necessárias à sobrevivência, dado que o mundo se desenvolve na base da presa e predador e na sobrevivência do mais forte:

As informações estratégicas políticas têm duas componentes: defensiva e ofensiva. A componente defensiva é balizada pela produção de informações que visam a identificação de vulnerabilidades, a prevenção e neutralização de ameaças conduzidas por agentes e entidades contra os interesses externos – permanentes ou conjunturais – de um determinado Estado. Esta componente assenta, essencialmente, na contra informação e na adopção de medidas activas e medidas passivas. A componente ofensiva assenta, essencialmente, na produção de informações que contribuam para a execução de estratégias visando projectar os interesses permanentes ou conjunturais, influenciar, determinar e condicionar o quadro geopolítico, geoeconómico e geocultural de determinados espaços e áreas consideradas como vitais.

- As informações estratégicas de defesa são um subsistema das informações estratégicas políticas. Elas são definidas pela necessidade de os Estados possuírem uma avaliação do potencial estratégico de defesa de determinados países, alianças e organizações, considerados como focos de hostilidade ou de tensão, e são, ainda, balizadas pela

necessidade de os Estados garantirem a manutenção e a projecção da sua influência militar em países e regiões vitais para os seus objectivos estratégicos.

- As informações de segurança dizem respeito ao estudo e avaliação de riscos e à prevenção de ameaças, com origem externa ou interna, à segurança dos Estados, e que se enquadram na tipologia de ameaças assimétricas (terrorismo, crime organizado, subversão dos pilares institucionais do Estado democrático). Romana (2005, p. 5)

O que pode concorrer para maior sucesso em termos da maior sustentabilidade de uma estratégia depende mais da sensibilidade e da intuição desenvolvidas dos atores, em especial através de conhecimento alargado que lhes confere maior agilidade na seleção, interpretação e reação à informação. Conhecer o papel das narrativas na era do conhecimento global em que vivemos é uma das mais importantes fontes de informação para aferir sobre a cultura estratégica e geopolítica e como estas evoluem; em especial quando têm diferentes origens em diferentes culturas estratégicas e com identidades e interesses nacionais distintos ou convergentes ou divergentes, são uma fonte de *early signs*. A cultura de informações 4C's tende a ser mais eficaz se não só baseada na informação oficial e institucional que os agentes económicos e políticos entendem dever ser do conhecimento público, mas muito mais em informação de «*open source*» diversa, embora contendo os denominados sinais subtis que podem ser a génese de uma mudança ou disrupção, que existem mas não são públicos, para os quais é necessário treinar a mente, a sensibilidade e a intuição para poder discernir os sinais úteis e que podem ser determinantes num pensamento estratégico evolutivo que leve a uma tomada de decisão e atuação antecipada face «ao futuro» que se aproxima ou à reação do contrário. A informação útil para o pensamento estratégico é ainda uma informação que obriga a ter profundo conhecimento dos fundamentos da identidades nacionais de todas as contrapartes, não só históricos mas aqueles que estão a fermentar na sociedade e a levarão à evolução da identidade agora conhecida.

O treino do pensamento estratégico parece ser um tema essencial para numa sociedade de conhecimento acompanhar e usufruir do volume de informação que nos circunda, conseguindo filtrar, interpretar e distinguir em cada momento a informação útil para a tomada de decisão e sabendo identificar a informação e a narrativa gerada na especulação e desinformação ou contrainformação, que pode desvirtuar a análise certa para a decisão. Num mundo global que interage em rede multidimensional, parece cada vez mais ser



conveniente estar atento aos «corredores» de dependência de cada nação, organização e instituição, à cultura de cada nação e sua identidade atual, bem como *drivers* e tendências de mudança desta. Sabendo de quem se depende para manter a atividade sustentável e «competitiva», conhecendo o seu caráter, as suas intenções e ambições futuras, e também as suas dependências e relações de parceria, pode a estratégia ser desenhada com maior acuidade e sofisticação para minimização de riscos e otimização de oportunidades e para saber exercer. Por isso, as Nações Unidas já admitem a existência de múltiplos modelos de , e não, como anteriormente se pretendia, que um único modelo serviria e seria bom para todos, como afirmado em 2014: *«It is widely acknowledged that a single model of governance cannot and should not be imposed.(...) The new consensus, replacing the Washington consensus of the 1980s, is to accept divergence in the way countries develop and improve their systems of governanc , but reaffirm the global norms and standards agreed upon by member states. The challenge in integrating Governance into the post-2015 development framework is thus to translate multiple and diverse Governance systems into concrete and measurable global development goals and targets.»* (ONU, 2014, s/p)

E Winston Churchill em 1946 assim o afirmou: *«We must never cease to proclaim in fearless tones the great principles of freedom and the rights of man which are the joint inheritance of the English-speaking world and which through Magna Carta, the Bill of Rights, the Habeas Corpus, trial by jury, and the English common law find their most famous expression in the American Declaration of Independence.»* As Nações Unidas na sua agenda para o desenvolvimento, em 2012, afirmam em resolução da Assembleia Geral, que o desenvolvimento sustentável assenta na democracia, bom governo e respeito pela lei a nível nacional e internacional: *«Democracy, good governance and the rule of law at the national and international levels, as well as an enabling environment, are essential for sustainable development including sustained and inclusive economic growth, social development, environmental protection and the eradication of poverty and hunger.»* (UN General Assembly Resolution 66/288, s/p).

E por bom governo ou *good governance* entende-se o exercício da autoridade política, económica e administrativa necessária para gerir uma nação, num contexto de um processo onde as decisões são tomadas e implementadas com o intuito de bem gerir os recursos; o exercício de governo sem abuso e corrupção e no respeito pela lei, com transparência,



equidade e eficácia. Esta é uma noção e não uma definição plenamente assumida por todos os membros das Nações Unidas, mas de referência tanto para as Nações Unidas como para a OCDE com origem numa definição do Fundo Monetário Internacional:

*(...) refers to the exercise of political and administrative authority at all levels to manage a country's affairs. It comprises the mechanisms, processes and institutions, through which citizens and groups articulate their interests, exercise their legal rights, meet their obligations and mediate their differences. Specific reference is made to democratic governance as a process of creating and sustaining an environment for inclusive and responsive political processes and settlements. The institutional and human capacities for determine the way in which the effectiveness of public policies and strategies is attained, especially in service delivery. (...) the definition of good governance has centred on what makes institutions and rules more effective and efficient, in order to achieve equity, transparency, participation, responsiveness, accountability, and the rule of law. (ONU, 2015, s/p)*

E a OCDE em 2010 refaz o seu conceito de *corporate governance* ajustando a esta realidade o conceito, e os princípios assumidos transversalmente de *corporate governance* e de *good corporate governance* aplicado aos negócios têm sido os ratificados pela OCDE, e que o BIS recomenda para os atores do sistema financeiro internacional: «*The OECD principles define corporate governance as involving “a set of relationships between a company's management, its board, its shareholders, and other stakeholders”. (...) The presence of an effective corporate governance system, within an individual company or group and across an economy as a whole, helps to provide a degree of confidence that is necessary for the proper functioning of a market economy.*» (BIS, 2010, p. 1)

A noção de *governance* que enquadra o âmbito da geofinança e do pensamento geofinanceiro é a de *Governance global*, em especial a que Ruggie (2016) apresenta de seguida:

*Generally defined as an instance of governance in the absence of government. There is no government at the global level: the UN General Assembly is not a global parliament, (...). But there is governance, of variable effectiveness. Once upon a time, the very notion of governance at the international level – had the term been used at all – would have been synonymous with balance-of-power politics coupled with a thin overlay of international law that was limited to regulating diplomatic representation, treaty-making and rules of war. (...) At the present time, several significant changes in the global arena are under way. One the so-called «rise of the rest» – in contrast to «the west» – may reshape past patterns and practices of global governance and demand new forms. Second, there is a distinctive move*

*toward the use of informal networks and initiatives in both international policy and law-making. Third, institutional entities for which the territorial state is not the cardinal organizing principle – including multinational corporations and civil society organizations – have in common to play -related roles that once would have been considered the sole prerogatives of states. In short, global governance today is a complex, dynamic and increasingly fragmented field of play. (Ruggie, 2016, pp. 1-2)*

Segundo esta noção de *global governance* atual, poder-se-á afirmar que há a possibilidade de maior participação tanto na definição de princípios e regras como na sua aplicação, de atores de várias origens e dimensões permitindo maior grau de integração de vários interesses. Assim, e no âmbito do modelo e do pensamento geofinanceiros aqui sugeridos, há a possibilidade de participar na agenda de assuntos financeiros e da criação do *global governance* que respeite várias realidades regionais e locais.

Também Rousenau (1995, p. 13) afirmava a noção de *global governance* como sendo: «*systems of rule at all levels of human activity – from the family to the international organization – in which the pursuit of goals through the exercise of control has transnational repercussions. (...) “rule” means “control” or “steering”, which requires only that “the controllers (...) seek to modify the behaviour (...) of other actors”*». E Finkelstein (1995, pp. 368-369) vai mais longe e conclui, enfatizando o que é feito em detrimento da base constitucional, que *global governance* «*is any purposeful activity intended to “control” or influence someone else that either occurs in the arena occupied by nations or, occurring at other levels, projects influence into that arena. (...) Global governance is governing, without sovereign authority, relationships that transcend national frontiers. Global governance is doing internationally what governments do at home.*» Considera Finkelstein (1995) que a sua definição tem maior alcance do que a produção de regras, como fazem os governos; o sistema internacional faz mais, porque leva à exaustão a forma como são moldadas as expectativas internacionais, a forma como se tenciona influenciar comportamentos e os valores que são atribuídos entre os atores do sistema internacional. O *global governance* atual consiste em várias categorias que se sobrepõem: desde criação e troca de informação formulação e promulgação de princípios e a promoção do conhecimento consensual, afetando a ordem internacional bem como a ordem regional, assunto específicos da agenda internacional e esforços para influenciar as regras e comportamentos internos em cada Estado.

Convém neste ponto aprofundar o que se entende atualmente por *governance* e recorre-se a Levi-Faur (2011), que nos apresenta *governance* como uma agenda interdisciplinar sobre a ordem e a desordem, eficácia e legitimidade, tudo num contexto de modos de controlo híbridos que permitem a produção de uma ordem fragmentada e multidimensional num estado, pelo estado, sem o estado e para além do estado. Assim Levi-Faur (2011) afirma que: *(...) governance is an interdisciplinary research agenda on order and disorder, efficiency and legitimacy all in the context of the hybridization of modes of control that allow the production of fragmented and multidimensional order within the state, by the state, without the state and beyond the state.* (Levi-Faur, 2011, p.1). E Levi-Faur explica que a noção de uma rede, como uma estrutura de *governance* e um acordo institucional, bem como o reconhecimento da importância de esferas informais de autoridade, tem tido fundamento por ser uma agenda que tem em vista assuntos para além de acordos constitucionais e aspetos formais políticos. Este conceito de *governance* tornou-se, assim, importante para as ciências sociais, dado que: *«(...) it carries images and meanings of change»*(Levi-Faur, 2011, p.7). Considera ainda que a autoridade é institucionalizada ou pode ser em diferentes esferas, e que estas arenas podem competir, negociar, ou coordenar-se ou ignorar-se mutuamente. As mudanças no *governance* são conceptualizadas e pensadas estrategicamente do seguinte modo:

*The shifts are conceptualized in three different directions: upward (to the regional, transnational, intergovernmental and global), downward (to the local, regional, and the metropolitan) and horizontally (to private and civil spheres of authority). Some of the most dominant ways to think about shifts in governance include a shift from politics to markets, from community to markets, from politicians to experts, from political, economic and social hierarchies to de-centered markets, partnerships and networks; from bureaucracy to regulocracy, from service provision to regulation; from the positive state to the regulatory state; from big government to small government; from the national to the regional; from the national to the global; from hard power to Soft power and from public authority to private authority.* (Levi-Faur, 2011, p.8)

Os académicos de relações internacionais (ou de *global governance*) costumam pensar no *governance* como uma transferência da «anarquia» para a «regulação» a nível global e têm em pensamento maior ordem e instituições mais fortes. Por seu lado, os académicos e políticos domésticos ou locais tendem a interpretar *governance* como uma «*Soft order*», que substitui burocracias cristalizadas e controlo centralizado e que inclui *Soft law* uma forma mais colaborativa de fazer políticas. (Levi-Faur, 2011, p.8)

Por fim, Levi-Faur define quatro elementos no *governance* – uma estrutura, um processo, um mecanismo e uma estratégia, e que se aplica ao conceito de geofinança:

*(...) much like government, has at least four meanings in the literature: a structure, a process, a mechanism and a strategy. (...) As a structure, governance signifies the architecture of formal and informal institutions; as a process it signifies the dynamics and steering functions involved in lengthy never ending processes of policy making; as a mechanism it signifies institutional procedures of decision-making, of compliance and of control (or instruments); finally, as a strategy it signifies the actors' efforts to govern and manipulate the design of institutions and mechanisms in order to shape choice and preferences. (Levi-Faur, 2011, p. 9)*

Outros autores definem *governance* no mesmo enquadramento: «(...) *governance* is a “norm generating process”» (C. Humrich e B. Zangl, 2010, p. 343); «as well as from the conceptualization of *governance* as "practices of governing"» (Bevir, 2011, p. 1); e «exercise of authority, public» (Heinrich, 2011, p. 256). Mas Levi-Faur (2011) acrescenta ainda o que não é *governance* e distingue claramente da noção de governo: «First, *governance* is not a unified, homogenous and hierarchical approach to the study of politics, economics and society. Second, *governance*, so far, is not a theory of causal relations. Third, *governance* is not government.» (Levi-Faur, 2011, p. 11). Considera que a transição do conceito de governo para *governance* acontece quando o poder e a autoridade transitam para os mercados transnacionais e instituições políticas supranacionais, e destes descende para os governos locais, regionais e negócios domésticos. E considera também ser a forma de esvaziamento do estado e da política, cujos resultados intencionais e não intencionais limitam a capacidade de governar via mecanismos administrativos e políticos centralizados, e denomina esta perspetiva como: «De-governancing is about the hollowing out of the state but also the hollowing out of alternative spheres of authority such as 'business-to-business' regulation, civil regulation and transnational regulation. Good *governance* in this approach is "no *governance*" or "minimal *governance*" and the preferred mode of control is that of the market.» (Levi-Faur, 2011, p. 12). Todavia, Offe (2009), ao contrário, considera que a noção de *governance* não é um esvaziamento do estado mas um reforço da sua capacidade de intervenção por envolver atores não estatais (forças auxiliares) na definição do modelo e das regras e na prática mais homogénea do *governance* definido:

*The notion that governance can increase the intervention capacity of the state by bringing non-state actors into the making and implementation of public policy, thus making the*

*latter more efficient and less fallible. (...) The catchphrase of this doctrine is that the state should limit itself to steering and leave the rowing to other actors. One could also speak of auxiliary forces within civil society who, through appropriate means and according to their specific competences and resources, are being recruited for cooperation in the fulfillment of public tasks, become subject to regulatory oversight and economic incentives, and are thus licensed to privately exercise (previously exclusively) public functions. The core intuition is that of a state-organized unburdening of the state. (...) Underlying this shift in emphasis is the vision of a “leaner” and at the same time more «capable» state. (Offe, 2009, p. 555)*

A perspetiva atual de *governance* é aquela que ajuda a fazer emergir um novo conceito de geofinança, bem como o seu processo estratégico, é denominada por Levi-Faur (2011) como *Big Governance*, por uma perspetiva que explora as relações entre os governos e o *governance* no ponto de vista da regulação, em especial a regulação sob o prisma capitalista. Sugere esta perspetiva que tanto o *governance* como a regulação são elementos significativos da estrutura de políticas, e de processos políticos e da obtenção de resultados políticos. Esta perspetiva deriva da análise à descentralização e diversificação de políticas, em especial às que têm âmbito supranacional, e do reflexo destas no crescente ambiente de *governance* regulatório. Para Levi-Faur (2011), a noção de *Big Governance*, como um híbrido, leva a *Big Government*, um poder com a capacidade de «silenciosamente» controlar, distribuir e redistribuir quantidades enormes da riqueza gerada, e descreve da seguinte forma:

*By bringing the regulation and governance perspectives together an important aspect of the current capitalist order is becoming clearer: the growth and indeed explosion in the demand and supply of rules and regulation via hybrid modes of governance. Big Government, that is, a powerful if leaner government which controls, distributes and redistributes large amounts of the national domestic product, is still with us but it is becoming even bigger mainly via regulation. (...) Big Government via regulation and thus not only about the return of the state via regulatory means and in the form of the regulatory state. It is also about the growth and expansion of alternative modes of governance via increasing reliance on regulation. Growth of regulatory functions of public institutions, alongside the growth in the regulatory functions of the other four modes of, denotes a shift from "Big Government" to "Big (regulatory) governance". (...) it suggests that both “governance” and “government” can expand. This impression of co-expansion rests largely on observing the co-expansion of civil, business and public forms of regulation and the diversification in the instruments of regulation towards standards, best practices, ranking and shaming. A growing demand for is mostly being supplied via regulation. The suppliers of regulation are not only public actors but also civil and business actors who collaborate and compete with each other. Unlike state-centered, this co-expansion perspective has a positive theory of controls - the theory of the regulatory state and more generally also with reference to growth in the role,*

*capacities and demand for civil and business regulation – the theory of regulatory capitalism. In short, we are in the heyday of "Big Governance" and the major question of governancing, that is, the strategy of governance designs and control, is to determine not which pure mode of governance is more effective or more legitimate but which hybrids are. We need to conceptualize a world order where governance is increasingly a hybrid of different systems of regulatory control; where statist regulation co-evolves with civil regulation; national regulation expands with international and global regulation; private regulation coevolves and expands with public regulation; business regulation co-evolves with social regulation; voluntary regulations expand with coercive ones; and the market itself is used or mobilized as a regulatory mechanism. (Levi-Faur, 2011, pp. 16-17)*

Parecem estes conceitos mais ajustados ao mundo global, cujas interações e interdependências parecem irreversíveis, onde a tecnologia permite o controlo remoto de muitas situações e um volume de informação com diversas origens e sobre todos os assuntos que acaba por ser centralizado nalguns atores que se dedicam a disponibilizar os meios para a circulação da informação, tornando intangíveis os atores e as origens que despoletam determinados factos, o que se aplica muito em especial ao mundo financeiro, cuja rede internacional em que se sustenta será quase impossível reverter.

Como se lê num recente relatório especial da prestigiada revista *The Economist* (3 de outubro de 2015, «The Sticky Superpower»), a gestão da moeda internacional, do poder da informação, da política, da economia, do sistema monetário e do sistema financeiro internacional são atualmente os *drivers* inseparáveis e interligados que permitem ter a ambição de governar o mundo; por isso vale a pena reproduzir as partes desta narrativa de reafirmação do superpoder internacional repleta de sinais úteis, alguns deles precoces, para enquadrar o tema do pensamento estratégico baseado numa estrutura de cultura de informações 4C's e que reafirma a necessidade de autonomização e teorização da geofinança e do pensamento geofinanceiro:

*One of the oddities of globalisation is that although America's trade footprint has shrunk, its monetary footprint has not. The Federal Reserve is the reluctant master of this system, its position cemented by the policies put in place to fight the 2007-08 financial crisis. When the Fed changes course, trillions of dollars follow it around the world. America's indifference towards the IMF and World Bank, institutions it created to govern the system and over which it has vetoes, reflects power through neglect. The position of the dollar, widely seen as a pillar of Soft power, has strengthened. Foreign demand for dollars allows America's government to borrow more cheaply than it otherwise could, and the country earns seignorage from issuing bank notes around the world. America's firms can trade abroad with less currency risk, and its people can spend more than they save with greater impunity*



*than anyone else. Even when a global crisis starts in America it is the safe haven to which investors rush, and foreigners accumulate dollars as a safety buffer. (...) Finance and technology are already a battleground for sovereignty. (...) The global financial crisis proved that America always does the right thing in the end, but only after exhausting all the alternatives. The Federal Reserve provided liquidity to the world, and with a gun to its head Congress stumped up the cash to rescue American financial firms. But since then America's political system has flirted with sovereign default, refused to reform or fund the IMF, obstructed China's efforts to set up its own international institutions, imposed dramatic fines on foreign banks and excluded a growing list of foreigners from the dollar system. (...) The world's monetary system will become more prone to crises, and America will not be able to isolate itself from their potential costs. Other countries, led by China, will create their own defences, balkanising the rules of technology, trade and finance. The challenge is to create an architecture that can cope with America's status as a sticky superpower. (...) Earlier this year America tried to discourage its allies from supporting China's new development bank, the Asian Infrastructure Investment Bank (AIIB), only to find that many of them joined the institution anyway. It was a diplomatic fiasco. Old-timers complain that links with Chinese policymakers, once carefully cultivated, have atrophied. A row with China over cyber-security is brewing. Domestic constraints on economic policymaking have got worse. Political confrontations over the budget have pushed the country close to default, irritating the foreigners who own 60% of the Treasury market. Since 2010 Congress has refused to recapitalise or pass reforms of the IMF, keeping the world waiting. Foreign banks have been subjected to fines and litigation costs totalling about \$100 billion, some richly deserved, some little more than shakedowns by local officials looking for headlines and cash. Some banks from the emerging world and a few countries have been all but excluded from the dollar payments system by money-laundering rules whose cost, imprecision and extraterritorial reach are pushing the global banking system away from America. The Federal Reserve's extension of liquidity to foreign banks is under attack from the left and from the Tea Party, and at least a third of Congress wants to review or limit the Fed's powers. In July Congress stopped Exim Bank, a government body that finances exports, from writing new loans. The grandest foreign-policy initiative has been the Trans-Pacific Partnership (TPP), a proposed trade deal between Asia-Pacific and America. (Another deal with Europe is coming up behind.) In June Congress agreed to hold a simple yes or no vote on any TPP deal that Mr Obama strikes. But TPP is a far cry from the trade pacts of the past. It excludes China and India. (...) The financial crisis has also led to a «populist creep» in which bits of the apparatus previously subject to technocratic control have become politicised. One example is the global dollar payments system, which used to be the responsibility of the Fed and the Treasury. The consequence of American ambivalence is that the three pillars of the world's economic architecture, the IMF, the World Bank and the WTO, are all in bad repair, though for different reasons. Take the IMF first. It is meant to monitor the world economy and lend money to countries with balance-of-payments problems. Given the size of global imbalances and capital flows, it should have become more important. In practice it is hobbled. This is partly a question of legitimacy. Asian countries faced stringent conditions which the bank (guided by America) imposed on loans during the Asian crisis of 1997-98. Many emerging economies vowed that they would never borrow from it again. That is one reason why they have built up the huge foreign-currency*

*reserves that have distorted American capital markets. The IMF has tried to make amends by allowing countries that it judges to be «very strong» performers to pre-qualify for loans, but so far only Mexico, Colombia and Poland have signed up. (...) The governance of the World Bank, where America has a veto and whose boss it traditionally appoints, has become cumbersome. Emerging economies complain that it is too bureaucratic and obsessed with fashionable campaigns. (...) Should anyone care if the IMF, the World Bank and the WTO do not work well? There is no magic about these particular institutions, but a widely agreed international economic framework is worth having. The post-war system hinged on one country looking beyond its narrow self-interest to support a global set of rules. It is now less willing to do that. At the same time the world is becoming more volatile and complex. The best illustration of that is the global monetary and financial system. (...) John Maynard Keynes observed that in the late 19th century London's influence on the global financial system was such that the Bank of England could be considered the world's orchestra conductor. Today America is like the dominant rapper in an anarchic transnational collective. Some politicians reckon that the global monetary system is a source of American Soft power. (...) dollar and America's role in the system. The greenback reigns supreme by every yardstick for an international currency: as a medium of exchange, a unit of account, a store of value and a reserve asset held by central banks. The euro has lost ground, the yen has flopped and the yuan is still in nappies. By one estimate the de facto dollar zone accounts for perhaps 60% of the world's population as well as 60% of its GDP. It is made up of America, the countries whose currencies float in sympathy with the dollar, and countries with dollar pegs such as China. (...) If China's economy turns out to be a house of cards, the country's claim to global economic superpower status will soon be exposed as hollow. If it becomes ever more autocratic, it will need to become ever more closed to guard against capital flight and foreign influences, which will limit its capacity to affect the world economy beyond its borders. But if it manages to keep growing, to open up and reform, then America will have to reach an accommodation with it someday. («The Sticky Superpower», The Economist, 3 de outubro de 2015, s/p)*

Neste artigo está presente a definição de Kuosa (2014, p.15): «Strategic Intelligence deals with national or corporate long-term strategic issues. It operates simultaneously with three functionalities: *Intelligence*, strategic foresight, and visionary management. Its customers are senior policy-makers in versatile organisations capable of strategically impacting the game in which they are involved». E afirma Romana (2005) que: «[na] essência, o estudo do poder implica entender os mecanismos e processos que lhe dão coerência e sustentabilidade. Trata-se da apreensão do que não é perecível com a conjuntura, das suas regularidades e da sua funcionalidade e trata-se, sobretudo, de identificar os atores operacionais do poder, que não significa que correspondam aos atores formais. Eles poderão ser formais não visíveis e informais» (Romana, 2005, p. 22). A vantagem competitiva no sentido da sustentabilidade da nação, da organização ou de cada instituição está nalguma diferenciação e inovação



pontual, apesar da certeza da sua efemeridade, mas muito mais na gestão da rede de interesses e dependências políticas, económicas e sociais, estas sim com perfil perene. Estes temas são, em suma, uma questão cultural, que dita comportamentos e pensamentos e que está muito enraizada na história e cultura civilizacional cuja mutabilidade é incremental.

Como Kaplan (2005), considera que o equilíbrio do sistema pode ser instável e é dinâmico no sentido em que o sistema vai mudando os seus arranjos internos para manter a sua estabilidade, logo:

*A system has an identity over time, it is necessary to be able to describe it at various times, that is, to describe its successive states. It is also necessary to locate the variable changes, which give rise to different succeeding states. (...) Equilibrium must always be defined with respect to arbitrarily chosen variables which remain within arbitrarily chosen limits for an arbitrarily chosen length of time when subject to a specified set of disturbances. Equilibrium and stability are not the same concepts, for an equilibrium may be unstable. The stable equilibrium is the equilibrium that fluctuates within given limits. (Kaplan, 2005, pp. 20-21)*

A cada organização assiste um enquadramento geofinanceiro, que é distinto das restantes organizações, sejam elas diferentes ou semelhantes. Este enquadramento é externo e não interno da organização, logo não é dominável pelos seus órgãos de gestão ou cultura organizacional, mas é manipulável na proporção da dimensão e dos interesses da organização e do meio externo de que depende. É importante que a cultura de *intelligence* com fins estratégicos geofinanceiros se venha a concentrar na observação e na análise de diferentes *stakeholders* não diretamente interessados nas instituições *per se* e no setor de atividade. Este é o tema para o qual neste estudo se chama a atenção e para o qual a contribuição de Katz (2013) é importante por constatar que: «Financial warfare spoofing operations can assist intelligence collection through isolating, illustrating, and mapping adversary crisis response patterns. Employing financial warfare strikes within an indigenous society's political framework can provide leverage assisting the warfighter by reducing the enemy's capability to fund training, operations, or proxies.» (Katz, 2013, p. 85). Porque o pensamento estratégico e a cultura de informações geofinanceiras são um tema de *governance*, é assim um tema de cultura de informações e de consciência dum conceito estratégico nacional, logo, o pensamento estratégico sob uma estrutura de cultura de informações é o motor do *governance* que se pratica, essencial para uma atuação internacional sustentável.

## Capítulo 2: Da Cultura Geopolítica à Cultura Geofinanceira

Perante a existência de um poder geofinanceiro autónomo, tal como na geopolítica crítica, pressupõe-se que apenas se justifica e se afirma caso exista uma cultura que alavanque o potencial estratégico. Procura-se de seguida analisar a existência de uma cultura geofinanceira e identificar as suas características.

### 2.1 A geopolítica: o contributo da escola crítica

*What is necessarily is, when it is; and what is not, necessarily is not, when it is not. But not everything that is, necessarily is; and not everything that is not, necessarily is not. (...) If then whereas we wish for our end, the means to our end are matters of deliberation and choice, it follows that actions dealing with these means are done by choice, and are voluntary. (Aristóteles, in Barnes, 1984, p. 30)*

Aristóteles foi o principal arquiteto da teoria da causalidade e da doutrina das quatro causas: a material – a partir do qual («*that out of which*»); a eficiente – a fonte da mudança («*the primary source of the change*»); a formal – a forma da causa («*the form*»); e a final – a finalidade («*the end, that for the sake of which a thing is done*»); quando aplicáveis ao comportamento humano, explicam a causa dos acontecimentos como resultantes das decisões previsíveis e voluntárias dos homens baseadas em hábitos e no carácter. Distingue-se da causa indeterminada, que advém da sorte, que não é causada nem autoacusada, que está na origem dos acidentes. Aristóteles defende que as deliberações humanas envolvem escolhas entre alternativas possíveis, e, neste contexto, é da responsabilidade dos homens agir ou não; um ato voluntário de fazer diferente implica responsabilidade moral pelas ações. A teoria da causalidade pode ser relevante como ponto de partida para a explicação dos acontecimentos financeiros por estes serem resultantes do comportamento humano, logo, causados por um processo estruturado e analítico de tomada de decisão pelos atores do sistema financeiro internacional e pelos seus *stakeholders* de âmbito político, económico e social. Não há no mundo financeiro fenómenos de causa «natural» e acidental; desconhece-se outra origem que não a da ação humana.

Aristóteles defendia que o carácter humano é moldado e condicionado pelo ambiente externo natural («there are three things which make men good and virtuous; these are nature, habits and rational principle»), e parece estar aqui a base da caracterização da geofinança, porque Aristóteles inspira o conceito de geofinança quando toca na causa das coisas por necessidade da tomada de decisão humana e aponta a responsabilidade associada, como moralmente condicionada pelo carácter e a razão: «*But if it is manifest that a man is the author of his own actions, if we are unable to trace conduct back to any other origins than those within ourselves, then actions of which the origins are within us (ἐν ἡμῖν), themselves depend upon us (ἐφ' ἡμῖν), and are voluntary (ἐκούσια – willed).*» (TIP, 2015). O mundo geofinanceiro não tem outra base de existência senão a causa humana, não há causas naturais nesta dimensão.

A conceção geopolítica inicial afirmava que a atuação humana é largamente determinada por condições físicas do ambiente exterior. À medida que o mundo se torna globalmente conhecido a partir do século XIX, vão-se ultrapassando algumas barreiras físicas geográficas; Sir Halford J. Mackinder (1861-1947, Reino Unido), académico da área de Geografia que lançou as fundações da Geopolítica e da Geoestratégia, relacionando a geografia e a história da humanidade, nomeadamente no plano económico, tal como refere em 1919, quando afirma o poder humano sobre o poder da natureza apesar dos condicionalismos que esta pode impor, e antevê que o mundo como um «ambiente fechado e limitado», onde as ações de uns têm inevitavelmente repercussões noutros, independentemente das características e da localização geográfica – causas e consequências (físicas, económicas, políticas, militares) serão sentidas nos «antípodas» e retornarão dos «antípodas», num efeito que poderá ser descrito como a linha de voo de um *boomerang*:

*The geographical perspective of the twentieth century differs, however, from that of all the previous centuries in more than mere extension. In outline our geographical knowledge is now complete. Whether we think of the physical, economic, military, or political interconnection of things on the surface of the Globe, we are now for the first time presented with a closed system. The known does not fade any longer through the half-known into the unknown; there is no longer elasticity of political expansion in lands beyond the Pale. Every shock, every disaster or superfluity, is now felt even to the antipodes, and may indeed return from the antipodes. (Mackinder, 1919, p. 39)*

Numa época em que o poder militar parecia ser o único capaz de manter o poder «imperial» e impor respeito mundial, Mackinder (1919) introduz na esfera da luta pelo poder político internacional a força da expansão económica além-fronteiras – comércio internacional livre e correspondente atividade financeira internacional no alcance desse objetivo, onde o poder do homem é dependente do organismo social:

*Man-power — the power of men — is also, and in these modern days very greatly, dependent on organisation, or, in other words, on the «Going Concern», the social organism. (...) But under modern conditions the Going Concern, or, in other words, accumulating Financial and Industrial strength, is capable of outweighing most natural facilities. In my belief, both Free Trade of the laissez-faire type and Protection of the predatory type are policies of Empire, and both make for War. Who rules East Europe commands the Heartland. Who rules the Heartland commands the World Island. Who rules the World Island commands the World. (Mackinder, 1919, pp. 180-194)*

Mackinder (1919) afirma que o ambiente externo limita as alternativas sobre o que se pode fazer, mas não obriga a fazer, em especial porque a evolução tecnológica quebrou muitas das limitações físicas que o ambiente externo impunha, pelo que depende mais da natureza própria de cada um a escolha e a tomada de decisão sobre a ação, dadas as nossas preferências e o caráter, como também Huntington (1927) defendia – o ambiente físico não obriga o homem a fazer nada, a compulsão para a ação é intrínseca ao ser humano, mas o ambiente determina que algumas condutas são permissíveis e outras impossíveis.

A teoria geopolítica evolui em simultâneo com a evolução da capacidade que o ser humano vai tendo de ultrapassar as adversidades e as limitações físicas impostas pela natureza – ambiente externo, promovendo a noção de que o caráter e a vontade humanas estão cada vez menos exclusivamente moldados pelas características do ambiente externo, apesar de este influir na escolha das alternativas de ação; o organismo social evolui e assim se inicia a teorização da capacidade de poder de influência até sobre a própria natureza, mas muito em especial o poder de condicionar e limitar e até moldar o caráter e a capacidade de ação de outros por exercício de manobra política e de domínio do conhecimento, em especial aquele que ultrapassa as hostilidades da natureza. A origem e evolução da geopolítica como conceito teorizado são apresentadas, resumidamente por Dodds (2014, pp.20-45), que nos explica que a criação da palavra se ficou a dever a Rudolf Kjellen em 1899, professor sueco de ciência política, que descreveu uma abordagem realista à política internacional, dando ênfase ao papel do território e aos recursos no delimitar da condição de estados. Esta

‘ciência’ geopolítica baseava a política internacional nos factos da geografia física global (a disposição dos continentes e oceanos, a divisão dos estados e impérios enquadrados em poderes mar-terra. Dodds considera que no século XIX esta foi a resposta académica às preocupações existentes na altura e que se ficou a dever ao crescente protecionismo económico e comercial da Europa de estados imperiais, à ascensão dos Estados Unidos da América como um poder comercial que afrontou o poder da Europa, bem como à agressiva procura de novos territórios pelos poderes imperiais. À medida que estes poderes acumulavam riqueza e se constatava não existir mais território para conquistar, inicia-se a luta entre diferentes potências pelo controlo dos territórios colonizados e neste contexto a geopolítica foi ganhando crescente importância, considerando-se que os tóricos geopolíticos da época com maior relevância foram o Britânico Halford Mackinder em especial com a sua obra *‘Great Game’* e o Norte Americano Almirante Thomas Mahan com a sua obra *‘The influence of sea power’*. No início do século XX o pensamento geopolítico que sobressai é alemão sendo o Professor de geografia Frederick Ratzel a observar que o mundo se caracterizava por lutas e incerteza pelo que o estado se devia conceptualizar como um superorganismo, onde a força geopolítica assenta em raízes do ambiente natural, pelo que para sobreviver e/ou prosperar, os estados necessitam de adquirir territórios e recursos. Esta preocupação com o conceito de superorganismo de Ratzel, leva Vidal de La Blache, geógrafo francês a considerar que Ratzel pretendia justificar o ressurgimento alemão dando assim justificação teórica a um império alemão e sua expansão. Durante a primeira metade do século XX e em especial durante a época Nazi, a obra de Karl Haushofer, professor alemão de geografia, foi considerada a base do expansionismo alemão por defender uma teoria pan-regional, que posicionava a Alemanha e outros estados poderosos como o Japão, com o direito de definir a sua *‘hinterland’* sem interferências de terceiros. Os geógrafos americanos Nicholas Spykman e Saul Cohen reconhecem que na eminência da guerra fria a geopolítica ganha importância cada vez maior em especial para perceber a natureza territorial e ideológica da luta entre União Soviética e os Estados Unidos da América. Durante o período da Guerra Fria sobressai Henry Kissinger que para além de profundo conhecedor da história e teoria geopolítica foi secretário de estado e conselheiro de segurança do governo norte-americano, e utiliza a geopolítica para realçar a importância do equilíbrio global e dos interesses nacionais permanentes num mundo que se caracteriza por

uma balança de poderes. Por outro lado Zbigniew Brzezinski, defendia o uso da geopolítica para projetar os interesses estratégicos americanos.

E a geopolítica passa a poder ser definida como o estudo do fenómeno político nas suas relações espaciais bem como nas suas dependências, influências e ainda nos fatores culturais que constituem a geografia humana, tal como Livingstone (1992) reconhecia como conhecimento geográfico – uma construção social e cultural e um recurso político. E Ó Tuathail et al. (1998) acrescentam uma visão crítica da geopolítica que enquadra a presente investigação, dando especial relevo à compressão forçada tempo-espaço, pela revolução tecnológica nas comunicações e na dinâmica de redes económicas globais:

*Geopolitics addresses the «big picture» and offers a way of relating local and regional dynamics to the global system as a whole. (...) Furthermore, while unavoidably textual, it nevertheless promotes a spatial way of thinking that arranges different actors, elements and locations simultaneously on a global chessboard. It has a multidimensional global cachet — global both in a geographical (worldwide) and a conceptual (comprehensive and total) sense — and appears more visual than verbal, more objective and detached than subjective and ideological. (...) In a shrinking and speeding world of intense time-space compression wrought by telecommunication revolutions and globalizing economic networks and webs, the desire for perspectives offering «timeless insight» is stronger than ever. In complex post-modern times, in sum, geopolitical visions and visionaries seem to thrive. (Ó Tuathail et al., 1998, p. 16)*

Desta teorização de Ó Tuathail et al. poderia dizer-se que o impacto na geofinança é direto, em especial porque a geopolítica crítica abrange o sistema como um todo, relacionando a dinâmica local e a regional, promovendo uma forma de pensar espacial que combina em simultâneo diferentes atores, elementos e localizações num só «tabuleiro de xadrez». Numa abordagem multidimensional geográfica e conceptual mas sempre global, mais visual e objetiva do que a teoria geopolítica tradicional, realçando que a compressão do tempo que as tecnologias vão promovendo, aumentando a dimensão das redes sociais e económicas, reduz a dimensão do mundo. E pela combinação da interrogação sobre a mudança política e económica contemporânea em relação às representações geográficas e o reconhecimento de que a geografia da política global não será nem inevitável nem imutável (cada vez mais espacial e menos territorial), e cada vez mais uma causa determinada pela ação humana (tecnologias, redes). O sistema financeiro internacional é desta realidade um reflexo e as crises financeiras derivam de ação humana. Dodds (2014, p. 47) defende que a geopolítica

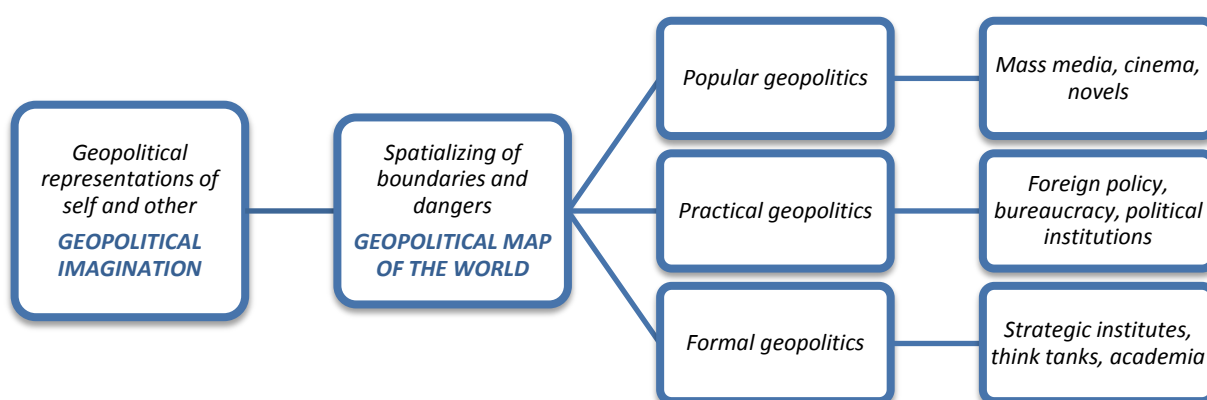
crítica ambiciona demonstrar outros caminhos geográficos de representação e compreensão do mundo, por exemplo dando ênfase à segurança humana e natureza de género bem como violência geopolítica e desigualdades económicas, tentando contribuir por identificação as estruturas e mecanismos geopolíticos para a compreensão geográfica de um mundo mais igualitário. Dodds (2014, p. 53) defende que a arquitetura geopolítica é usada para descrever as formas como as organizações estatais e não estatais têm acesso, gerem e regulam a interseção de territórios e fluxos, que ao fazê-lo estabelecem fronteiras entre os que estão dentro e fora, os que são cidadãos e os que são estrangeiros, o que é doméstico e internacional, esta arquitetura geopolítica faz sobressair como os estados tentam controlar e regular espaços que julgam estar desordenados e ingovernáveis. Para tal a arquitetura geopolítica atenta em especial a temas como soberania, identidade nacional e na administração espacial que consiste na intervenção por parte de um estado e seus parceiros aliados num conjunto de espaços e ‘sites’ que têm implicações domésticas e externas.

No mundo financeiro poder-se-ia equacionar que os temas de carácter, tomada de decisão, ação e responsabilidade moral estão intimamente ligados às relações geográficas espaciais, mas também aos fatores culturais, ao ambiente externo e à geografia humana, e consequentemente às identidades nacionais. Parecem importantes as bases geográficas, em especial porque explicam e ajudam a entender a atuação dos diferentes responsáveis financeiros, políticos e empresariais de diferentes geografias, ao defenderem os seus interesses nacionais em espaços territoriais supranacionais ou transnacionais. Provavelmente, terão opiniões e perceções diferentes sobre problemas e fenómenos geopolíticos e geoestratégicos, o que pode, por isso, influenciar o comportamento e a tomada de decisão de outros, um processo que no mundo financeiro pode ser considerado relevante na construção de uma teorização de autonomia da geofinança, pois de um ponto de vista empírico cada instituição da arena financeira avalia «o mesmo problema» pela sua própria e única perspetiva geográfica, sendo que, por outro lado, as nações e os povos parecem pensar o mapa mundial centrados no seu próprio país ou na sua região geográfica, para além de a própria atividade que desenvolvem condicionar a cultura e o pensamento geopolítico e geoestratégico.

Prefere-se, para esta pesquisa, a teoria e a abordagem da geopolítica crítica, por estar mais próxima da visão de mundo global que vive em rede multidimensional, onde interesses de

caráter não só político, mas também económico-financeiro e social, influenciam em simultâneo e com efeito instantâneo o sistema de equilíbrio de poder numa noção em que a geografia é mais espacial e abstrata. A visão advogada por Dodds (2014) representa a geopolítica crítica tendo como ponto central a imaginação geopolítica, que define o mapa-mundo conforme o desenrolar e a evolução da geopolítica prática, popular e formal, que alimentam permanentemente a imaginação e a construção da perceção do mapa-mundo, como no esquema seguinte:

Fig. 7 Geopolítica crítica



(Dodds, 2014)

Nesta visão de Dodds (2014) sobre geopolítica crítica se enquadra esta pesquisa, pela ênfase em como as questões geográficas têm importância na identidade nacional e como despertam certo tipo de imaginação geopolítica, que cria em diferentes grupos noções de identidades coletivas que se reconhecem em mais de uma localização geopolítica apesar de as priorizar em função de relacionamentos e posicionamentos desse país ou comunidade face a outros em defesa de quota no sistema mundial. Esta imaginação geopolítica é alimentada sobretudo pela geopolítica popular assente na narrativa e na informação disponível à população em geral, na prática da geopolítica tradicional através da política de negócios estrangeiros e do aparelho diplomático e de instituições político-burocráticas, como também através da geopolítica formal assente na teorização e doutrina emanada da academia, de institutos estratégicos e de *think tanks* que vão moldando o pensamento geopolítico.



Nesta investigação, embora se considere os conceitos de Estado e de Soberania, que naturalmente têm importância, a teia internacional de interdependências nas relações internacionais em que se desenvolvem as geografias globais é o conceito mais importante, por representar interesses soberanos globais. Na opinião de Dodds (2014), é comum ler que os Estados têm fronteiras permeáveis, dada a forte envolvência de instituições internacionais (e.g., Banco Mundial, FMI, Nações Unidas, Banco Europeu de Investimento) na moldagem de um comportamento e uma atitude uniformes a nível global, realçando Dodds (2014, p. 61) que a teia internacional de interesses económicos e financeiros tem profunda envolvência geopolítica: «*Other commentators contend that international economic organizations [and] corporations depend on their relationship with states.*» As identidades nacionais vão evoluindo, a criação e recriação de identidades nacionais é um processo evolutivo e inerentemente geográfico. Relativamente ao carácter identitário, tal como Connolly noto, estes requerem para se afirmarem, o reconhecimento da diferença por comparação entre si (1991, p. 64): «*Identity requires difference in order to be, and it converts difference into otherness in order to secure its own self-certainty. Identity is thus a slippery, insecure experience, dependent on its ability to define difference and vulnerable to the tendency of entities it would so define to counter, resist, overturn, or subvert definitions applied to them. Identity stands in a complex, political relation to the differences it seeks to fix.*» (Connolly, 1991, p. 64).

E aprofundando a noção de identidade nacional e a sua relação com a nação, a pátria, e como o denominado modernismo e como a globalização poderão invadir as diferentes identidades nacionais, recorremos a Patrício (2009, p. 94), que afirma: «[Identidade, nas ciências sociais e humanas] significa, genericamente, a característica do que permanece, no tempo, idêntico a si mesmo; no fundo, o que permanece o mesmo nas mudanças ocorridas com o tempo, trazidas pelo tempo. Algo muda, algo fica ou permanece. O que muda instala a alteridade; o que permanece intemporaliza a identidade, pereniza-a. (...) Tal como o indivíduo humano, cada sociedade tem um “eu”.» E Tomlinson (2003, p. 269) descreve a identidade cultural pré-globalização:

*Once upon a time, before the era of globalization, there existed local, autonomous, distinct and well-defined, robust and culturally sustaining connections between geographical place and cultural experience. These connections constituted one's – and one's community's – 'cultural identity'. This identity was something people simply 'had' as an undisturbed*

*existential possession, an inheritance, a benefit of traditional long dwelling, of continuity with the past. Identity, then, like language, was not just a description of cultural belonging; it was a sort of collective treasure of local communities. (Tomlinson, 2003, p. 269)*

E Patrício (2009) considera que a identidade cultural que sustenta o nacionalismo, no sentido da valorização da nação, se sente de muitos modos. Assim:

A sensação de uma cor, de um cheiro, de um som, diremos que faz parte da identidade cultural. Há uma química da identidade cultural. Da paisagem onde estamos, em que nascemos, que é a nossa, evolui-se um perfume particular, único, que é o próprio da cultura que é a nossa, que se difunde pelas nossas entranhas mais profundas, que faz evocar em nós um sentimento diríamos que absoluto da nossa identidade cultural, que transporta consigo a evidência de uma identificação. O mesmo diremos da cor, do som e do rumor geral da paisagem. Tudo isso produz em nós uma reacção que diremos ser psicoquímica, talvez mais rigorosamente psicofisicoquímica, tal vez ainda mais rigorosamente psicofisiofisicoquímica. E esta sensação é o alicerce da sensibilidade e do sentimento. A casa afectiva que é a identidade cultural não existe sem sensorialidade e sem sensibilidade. A sensorialidade é o alicerce; a sensibilidade é o primeiro andar; o sentimento é o andar superior. (...) O sentimento da identidade cultural é, pois – ou pode ser –, partilhado por todos. Aqueles que governam os povos têm de ocupar-se destas reflexões, pois é sua obrigação conduzir a vida psíquica geral dos mesmos, e em particular a sua vida afectiva, no respeito pelo que são (o seu ser) e pelo que podem ser (o seu potencial de ser). É, pois, seu dever orientá-los para a construção e fruição integral da sua Casa Afectiva. Casa que tem alicerces, ou seja, o andar da sensorialidade; que sobre estes se levanta logo o andar da sensibilidade; que sobre este se levanta depois, e finalmente, o andar superior, ou seja, o da emocionalidade superior, que é o sentimento. Uma identidade cultural nasce, desenvolve-se, forma-se num meio cultural. Esse meio é uma atmosfera. Nele se respira a vida cultural de uma comunidade. (Patrício, 2009, pp. 97-98)

Por outro lado, Giddens (2004, pp. 247-249), ao definir etnicidade, cria a noção de que esta é a base da identidade cultural: «Por etnicidade entende-se as práticas culturais e os modos de entender o mundo que distinguem uma dada comunidade das restantes. (...) um fenómeno unicamente social que é produzido e reproduzido ao longo do tempo.(...) Para muitas pessoas a etnicidade é um elemento central da identidade do indivíduo e do grupo». Patrício (2009, p. 99) concorda com Giddens ao afirmar: «O outro é culturalmente diferente de nós. A consciência da nossa cultura, vivenciada como única, distinta de qualquer outra cultura, é o sinal íntimo da nossa identidade cultural (ou etnocultural).»

Deste pressuposto, Patrício desenvolve a definição de pátria como sendo:

[Pátria] assenta em planos ontológicos de realidade e dignidade ascendentes: o plano da matéria, o plano da vida, o plano da consciência, finalmente o plano do espírito, que é personalidade (qualidade de pessoa) no seu cume. Compreende, pois: o território e o conjunto de bens materiais que o mobilam; a vida da população, com a complexidade dinâmica e contraditória da mesma; a actividade psíquica e social consciente da mesma população, no que tem de representativo, afectivo e activo; a actividade espiritual, criadora da cultura propriamente dita daquela comunidade humana; a qualidade de pessoa, na sua expressão singular, única. Como ser espiritual, a Pátria fica para além do entendimento estritamente racional. Ela acrescenta, à razão, o enigma, o mistério, mesmo o irracional, que talvez seja a inefabilidade de uma razão maior. (...) A raiz da pátria reside nas profundidades do espírito do povo. (Patrício, 2009, p. 108)

Cahen (2004, p. 129) considera a nação assim: «O imaginário existe, mais que não seja porque a maneira como as pessoas se imaginam elas mesmas condiciona o seu comportamento social e acaba por se transformar [...] numa força material (...) uma identidade nacional desenha-se, não se define.» Patrício (2009, p. 107) acrescenta: «É português aquele que sentir que é português.»

Mas esta investigação por ter por contexto a rede financeira do sistema internacional, precisa observar sob o ponto de vista da globalização como as identidades culturais podem influenciar as relações e interdependências no seio da rede, e Patrício (2009) ajuda a perceber, ao referir que:

A globalização torna o outro mais presente. Mas dar conta da presença do outro e conhecer melhor o outro não é o mesmo que tornar-se o outro, ser absorvido por ele. Ao relacionarmo-nos com o outro, neste caso com o outro-cultural, algo recebemos dele que passa a integrar quem somos, com o que enriquecemos e «outramos» o nosso «eu». Mas o nosso «eu» não desaparece, não se dissolve necessariamente no «eu» do outro. Outramos o nosso «eu» e egoizamos o «eu» do outro. O que vemos, neste tempo que já levamos de globalização, é que o «eu cultural» resiste à absorção pelo «eu global», ao mesmo tempo que este algo absorve do «eu cultural» particular. Algo dele (do «eu global») integra no seu «eu», que com isso algo muda, mas sem perder a sua identidade, sem deixar de continuar a dizer «eu» e a sentir-se o mesmo, na e após a mudança. (Patrício, 2009, p. 111)

Ao contrário, Tomlinson (2003, p. 271) refere que as nações em diferentes graus estão preocupadas com a perda da hegemonia da sua identidade cultural, dada a proliferação de identidades: «nation-states are, to varying degrees, compromised by globalization in their capacity to maintain exclusivity of identity attachments, just as they are in their capacity

independently to regulate national economies within a global market. (...) It is this proliferation of identity that causes problems for the nation-state's hegemony over its population's sense of cultural attachment». O que nos coloca perante o tema das consequências da modernidade, em especial na identidade cultural, conceito complexo e sempre em evolução mas que Tomlinson (2003) define como:

*[Modernity is] the abstraction of social and cultural practices from contexts of local particularity, and their institutionalization and regulation across time and space. (...) But modernity also institutionalizes and regulates cultural practices, including those by which we imagine attachment and belonging to a place or a community. The mode of such imagination it promotes is what we have come to know as 'cultural identity'— self and communal definitions based around specific, usually politically inflected, differentiations: gender, sexuality, class, religion, race and ethnicity, nationality. (...) But the force of modernity is as much in the substance of these categories of imagined belonging as in the very fact of their institutionalization and regulation. In modern societies we live our lives within structures that orchestrate existential experience according to well-policed boundaries. We 'live' our gender, our sexuality, our nationality and so forth as publicly institutionalized, discursively organized belongings. What could be a much looser, contingent, particular and tacit sense of belonging becomes structured into an array of identities, each with implications for our material and psychological well-being, each, thus, with a 'politics'. This is what I mean by saying that modernity is the harbinger of identity. (...) Modern culture is less determined by location because location is increasingly penetrated by 'distance'. (...) Since the eighteenth century, national identity has been the most spectacularly successful modern mode of orchestrating belonging. And the fact that virtually all of the world's six billion population today either enjoy or claim a national identity is itself testament to the power of the globalization of modernity. It is clear from this that the nation and national identity are not in danger of imminent collapse. But the very dynamism and complexity of globalization is such that the stability of this form of identification is not guaranteed indefinitely. The very dynamic which established national identity as the most powerful cultural-political binding force of modernity may now be unraveling some of the skeins that tie us in securely to our national 'home'. The kernel of truth in the claim that national identity is threatened by globalization lies in the fact that the proliferation of identity positions may be producing challenges to the dominance of national identity. (Tomlinson, 2003, pp. 272-274)*

Ressalta desta análise o poder da identidade nacional e a sua afirmação global, que está a introduzir novos desafios às identidades nacionais dominantes, dado que a globalização promove a proliferação de várias e diferentes identidades culturais e nacionais. E Hall (1995) afirma que a identidade cultural não está nos genes dos humanos, mas resulta sim de uma construção de sentido, uma relação de representação, e, assim, a identidade nacional é um sistema de representações culturais:

*National identities are not things we are born with, but are formed and transformed within and in relation to representation. (...) It follows that a nation is not only a political entity but something which produces meanings - a system of cultural representation. People are not only legal citizens of a nation; they participate in the idea of the nation as represented in its national culture. (...) national culture became a key feature of industrialization and an engine of modernity. (...) national culture functions as a system of representation (...) National cultures are composed not only of cultural institutions, but of symbols and representations. A national culture is a discourse - a way of constructing meanings which influences and organizes both our actions and our conception of ourselves. National cultures construct identities by producing meanings about "the nation" with which we can identify, these are contained in the stories which are told about it, memories which connect its present with its past, and images which are constructed of it. (...) The narrative of the nation, as it is told and retold in national histories, literatures, the media, and popular culture. (...) the emphasis on origins, continuity' tradition' and timelessness. (...) discursive strategy is what Hobsbawm and Ranger call the invention of tradition (...) narrative of national culture is that of a foundational myth: a story which locates the origin of the nation, the people, and their national character so early that they are lost in the mists of, not "real," but "mythic" time. (...) The discourse of national culture is thus not as modern as it appears to be. It constructs identities which are ambiguously placed between past and future. (...) national culture functions as a source of cultural meanings, a focus of identification, and a system of representation. (Hall et al., 1995, pp. 611-615)*

Agnew (1998) considera o poder da imaginação para criar uma nova visão geopolítica, que possa levar à sensação de pertença semelhante à de uma identidade nacional; esta pode vir a ser uma tendência importante: *«In the modern geopolitical imagination, power has been defined as the ability to make others do something you desire and, at least from the nineteenth century onwards, it has been exclusively associated with territorial states that are usually presumed to be nation-states (ones where there is a close match between membership of a distinctive nation and the boundaries of a particular state).»* (Agnew, 1998, pp. 48-49)

Esta tendência, segundo Agnew (1998), revela-se em especial pelo fenómeno de grandes migrações que vêm ocorrendo entre o século XX e XXI, e que têm impacto no conceito de cidadania de uma nação, como nos explica:

*Recent international migration is distinctive from that in the past in two ways that are particularly threatening to traditional conceptions of citizenship. One is in the long term concentration of migrant communities in certain cities and localities that, rather than assimilating into a national 'mainstream', maintain their cultural particularity. This is a result of both greater cultural pluralism and tolerance in host countries and greater cultural differences between the new immigrants and their host societies. (...) Another distinctive*

*feature of contemporary global migration is the ease of movement of people and ideas between source and destination areas. With the new telecommunications technologies, it is relatively easy today to keep ties across state boundaries and to develop political and economic attachments without a 'final commitment' to one state or the other. (...) Citizenship is a core feature of state sovereignty. Whether democratic or not, states rely on a high degree of exclusivity of identity drawn by their citizens to maintain power within their jurisdictions. (...) The connection between this increasingly state-centric world and the modern geopolitical imagination lies in the sharp division that is drawn between the 'civic order' prevailing within state boundaries and the struggle for power between states beyond them. Just as major political ideologies provide the competing frameworks for political competition within states, the geopolitical imagination has provided the frame of reference for organizing state activities beyond them. (...) Not all states have had the same capacity to realize their geopolitical visions. The so called Great Powers of every era have been able to inscribe their particular geopolitical imaginations on to the world as a whole. State power has involved the capacity for undertaking action by states in the conditions of a particular era. This presupposes conventions of meaning about state behaviour that are shared by all parties and arise out of the actions of states and other actors. In this construction, hegemony refers to the norms and rules governing world politics accepted by dominant social groups and classes. The meanings are those diffused by the most powerful states. (Agnew, 1998, pp. 62-75)*

E conclui: «(...) After too many generations of state-centred and global geographical determinism, and following the centennial of the first use of the word 'geopolitics', political geographers and others must finally choose whether to be agents of an imagination that has imposed manifold disasters on humanity or to try to understand geographical communalities and differences in their own right» (Agnew, 1998, pp. 129-131).

Neste exercício especulativo estas vertentes estruturadas ou intuitivas dos conceitos parecem relevantes, por ser admitido que a política sobre a atividade financeira é uma afirmação espacial e um dos poucos polos ou instrumentos de poder em que a afirmação da supremacia da identidade e do carácter nacionais sobre extensões territoriais supranacionais, por vezes mapas de zonas imaginadas, são construídos sobre cenários de um *superpuzzle* geográfico criador de um *moving target*, onde será mais evidente e provavelmente mais fácil conseguir e projetar o poder percebido.

Os temas geofinanceiros são influenciados por publicações resultantes de decisões orientativas – *guidelines and principles* – de instituições supranacionais (e.g., OECD, G20, G8) como os princípios de *public* e de *corporate governance* da OCDE (2005, 2015 e 1999), ou mais recentemente pelo *new governance model* do Fórum Económico Mundial (FEM) – uma



organização internacional para a cooperação entre os setores público e privado – através do seu *Global Agenda Council on Global*, que pretende ser uma alternativa independente às instituições tradicionais.

A geografia financeira não só a da moeda, mas igualmente a do poder financeiro, que cria e destrói interdependências e desigualdades, cria e recria realidades, interpreta e reinterpreta acontecimentos, via instituições financeiras por todo o mundo, gerando perceções de poder e alimentando uma mapa-mundo financeiro, muito semelhante ao conceito de geopolítica prática em conjunto com a geopolítica popular, nomeadamente com os média. Aparenta ser uma das variáveis cada vez mais frequentemente demonstrativas pelo *global governance* da intervenção humana sobre a geografia, dado que o impacto pode ser considerado relevante e imediato, se não instantâneo, na demonstração de poder global que se reflete no nosso dia a dia. Tal como Dodds (2015, pp. 2-3) afirma: «*Rather, the aim here is to show how geopolitics gets used and with what consequences especially in everyday life.*»

*The two key geographical concepts are interdependence and inequality, and the manner in which they manifest themselves in sites and spaces around the world. The first, interdependence, refers to recognition that our world is not in reality composed of nation-states operating in an international system, with a clear-cut distinction between the domestic political life of states and the international arena. Global systems include the environmental, political, legal, economic, financial, and cultural systems that help to make and remake the world. These include on the one hand the world trading system and on the other hand the environmental systems that regulate the earth's weather, oceanic currents, and ecosystems. Global systems are more than simply human creations but better thought of as more than human interventions and manifestations.* (Dodds, 2015, pp. 2-3)

A investigação procura neste particular defender maior atenção, conhecimento, análise e alerta sobre as dimensões práticas, populares e empíricas da geopolítica, frequentemente refletidas em narrativas e discursos especializados ou de especialistas em temas do setor financeiro, bem como nos políticos, relacionados e/ou relacionáveis com o ambiente financeiro, direta ou indiretamente, que são publicamente disseminados representando identidades e interesses ou redigidos em defesa de identidades com ambições espaciais superiores às fronteiras territoriais, numa afirmação do «eu» como distinção dos «outros», ou seja «*nós contra eles*». Em Katz (2013, p. 77) encontramos um reforço desta pretensão: «*Deployed within an indigenous society's political framework, financial warfare can deepen the divide between rival constituencies, reducing societal cohesion and inciting civil unrest.*»



Al-Rodhan (2014) considera que a «emocionalidade» que o conceito de identidade incorpora é um multiplicador de atitudes políticas dentro e fora das fronteiras nacionais. A existência de «*large collective identities*» na era da globalização poderá ser considerada um refúgio de segurança quando o grupo pressente ameaça ou conflito, desrespeito, demonização ou alienação. Podemos considerar o sistema financeiro como uma grande identidade coletiva. E como exemplo de emocionalidade que influencia a geopolítica e a geoeconomia encontramos a ação dos Estados-membros da União Europeia na gestão da crise financeira e económica que desde 2007 ainda afeta a sociedade, conjugada com a ameaça mundial do terrorismo avulso, em especial por terem ressurgido questões de segurança nacional, o que levou a uma renacionalização da política externa de cada Estado, como nos referem J. I. Torreblanca e N. Prislan (2012, pp. 2-3):

*This rise of geoeconomics (or rather the «the admixture of the logic of conflict and the methods of commerce» as described by Luttwak in 1990) is now a prevailing trend in the foreign policies of various EU member states. This trend has clearly been on the rise and increasingly dominates decision-making. As our colleague Hans Kundnani argues, Germany has become the clearest example of geoeconomics dominating a country's foreign policy. In 2011 Germany abstained, along with the BRICs instead of voting with its European partners in the UNSC to support military intervention in Libya. This act was considered by many as a clear demonstration that Germany considered its economic interests above its political interests and commitments within Europe. Other key EU member states such as France, the UK and Spain have also been seen flaunting their new geoeconomic policies in 2011. Cameron's first foreign visit after entering office in 2010 was to India, where a €840 million deal for Hawk trainer aircrafts was agreed upon. Continuing this trend in 2011, the UK's preference for non-EU commercial partners such as China was seen ever more clearly throughout various visits and generous deals made with Chinese officials. (...) politicians in member states have found comfort in national geoeconomic policies that have provided short term solutions such as strategic investments and the purchasing of debt by foreign governments. In other words, a European economic crisis has lead EU member states to resort to national geoeconomic policies to offset the negative consequences of the lack of a defined European response to the crisis. (J. I. Torreblanca e N. Prislan, 2012, pp. 2-3)*

Para esta investigação torna-se importante definir o conceito de Família Civilizacional, pois terá impacto na construção do novo conceito de Geofinança e da análise efetuada acima parece poder-se afirmar que uma Família Civilizacional (FC) poderá então definir-se como um grupo híbrido de pessoas que, independentemente da sua localização geográfica, ou nacionalidade em cada momento, sentem e têm orgulho em defender e pertencer a uma unidade cultural, étnica, de tradições, língua comum e por vezes religião comum,

geralmente conotada com uma identidade nacional percebida e imaginada internacionalmente com características distintivas, apesar desta poder reunir várias subculturas. É o poder de ligação entre diferenças numa única identidade – de uma família. Uma forma de se afirmarem perante outros grupos identitários. Uma família que representa o que é familiar para cada pessoa (símbolos, histórias, imagens, cheiros, sabores, cores, locais, estilo de vida, eventos e fenómenos, rituais e tradições – memórias e sensação de pertença, bem-estar). Esta família é sensível a argumentos e instrumentos que mantenham a evolução e a modernização desta identidade «imaginada».

Como parece, contudo, não estar definido na literatura académica um conceito de geofinança neste contexto, nem por analogia à evolução do conceito de geopolítica, por isso este trabalho de investigação procura contribuir para um conceito por si só, merecedor de estudo e teorização, onde a identidade coletiva do sistema financeiro internacional parece ter características e uma cultura própria, cuja evolução e autonomização, iniciada com a Convenção internacional de Bretton Woods, e projetada pela globalização acelerada das últimas décadas que se refletiu na «diluição de fronteiras», parece ser útil tanto para o sistema financeiro internacional e nacional como para os agentes económicos e políticos.

## 2.2 A cultura geofinanceira

*A culture has developed in which any action, no matter how close to the borders of legality, is acceptable if it is profitable for the individuals engaged in it. It is a comprehensive indictment of our system of regulation as well as our system of finance that this dismal record should be found in a sector whose primary function is to secure the financial future of businesses and households. Internationalisation of the principles of ethical conduct is, in a sense, self-regulation, but it is not the self-regulation that allows market intermediaries to «manage» conflicts of interest and decide for themselves what constitutes «treating clients well»: that has plainly failed. In an open, free, democratic society law and regulation work – and can only work – if most of the people subject to such law and regulation already espouse the values law and regulation promote. (...) Regulation based on detailed prescriptive rules undermined rather than enhanced ethical standards, by substituting compliance for values. (Kay, 2015, pp. 272-273)*

Por analogia à cultura geopolítica caracterizada por Dodds (2014), poderá teorizar-se a cultura geofinanceira como um conjunto de valores, práticas e símbolos que se perpetuam no tempo e que dão coerência aos atores do sistema financeiro que a desenvolvem, ajudando à percepção de identidade e posicionamento da indústria financeira. Na cultura geofinanceira estão incluídos a imaginação geofinanceira, o pensamento geofinanceiro – com forte tradição – e a narrativa geofinanceira, que vão definindo uma agenda internacional comum. De seguida é realizada a revisão crítica da literatura destes três elementos da cultura, com o objetivo de tentar observar a existência de elementos que, conjugados, possam levar a demonstrar a existência da cultura geofinanceira.

O sistema financeiro internacional funciona em rede, caracterizada por ser um sistema social enquadrado num sistema de ação. E recorre-se a Parsons (1951) para pormenorizar como a cultura no sistema pode assentar num sistema de símbolos partilhados que se mantém ao longo do tempo fruto do processo de interação e comunicação entre os atores do sistema, e que consiste numa «normativa» que facilita o entendimento entre todos os atores do sistema:

*The most important single implication of this generalization is perhaps the possibility of communication, because the situations of two actors are never identical and without the capacity to abstract meaning from the most particular situations communication would be impossible. But in turn this stability of a symbol system, a stability which must extend between individuals and over time, could probably not be maintained unless it functioned in a communication process in the interaction of a plurality of actors. It is such a shared*

*symbolic system which functions in interaction which will here be called a cultural tradition. There is a fundamental relation between this aspect and the «normative orientation» of action as it is often called. A symbolic system of meanings is an element of order «imposed» as it were on the realistic situation. (Parsons, 1951, p. 6)*

E acrescenta Parsons (1951) que o enquadramento na teoria do sistema de ação de um sistema social respeita três considerações:

(1) O relacionamento com o ambiente exterior, que Parsons define como sendo o processo de equilíbrio do organismo ou ator com o seu ambiente:

*The focus of interest for the theory of action is not in the internal equilibrating processes of the organism as a system, but in the equilibrating processes involved in its relations to an environment or situation in which other organisms are of crucial significance. It is this relational system which is the system of action, not the organism as a system. (...) A system of action, then, is a system of the relations of organisms in interdependence with each other and with non-social objects in the environment or situation. (Parsons, 1951, p. 364)*

(2) Um sistema que mantém as fronteiras «*boundary-maintaining systems. (...) It is this property of systems of action which states the analytical independence of the frame of reference of action from that of biological theory*» (Parsons, 1951, p. 365).

(3) o ponto de vista do ator que determina o seu comportamento: «*It is, that is, a consequence of the fact that action comes to be oriented in terms of symbols which also serve to communicate with other actors*» (Parsons, 1951, p. 366).

Considera ainda Parsons (1951) que, referindo-se ao sistema económico, num ambiente institucional existe um «*purchasing power*», que determina processos de troca de ação e comportamento no sistema, consistindo a busca por equilíbrio a nível económico num processo de ação orientada por trocas onde a teoria do processo de decisão é fundamental: «*It is the processes of equilibration of a system of such exchange-oriented actions which constitute the focus of economic theory as a conceptual scheme. As a theory of process, economic theory depends on the relevance of the processes of decision-making to the determination of prices and quantities in the system of Exchange.*» (Parsons, 1951, p. 368).

A combinação do estudo da significância funcional do processo com a sua análise no contexto conceptual subjacente a um postulado de racionalidade leva à caracterização da organização de todos os elementos para a ação dita racional e delimitada

institucionalmente: *«It is something which is possible within the limits imposed by value-orientation patterns and by the situation, and by a certain mode of integration of motivational elements. On the personality level, that is, rational action is a type, which exists within certain limits of the organization of personality. On the social system level, correspondingly, there is scope for rational adjustments within certain limits imposed by the institutionalized role-system»*; existindo três níveis de ação racional:

(1) a que envolve a prossecução de um objetivo único e que muitas vezes leva à estandardização da ação via tecnologia para atingir maior eficiência e eficácia: *«Technology always involves two aspects or sets of factors, those pertaining to the conditions of success, and those concerning the “cost,” which is ultimately the sacrifice of alternative goals involved in the expenditure of resources for the one in question. “Efficiency” is the measure of the effectiveness of a technological process relative to its cost»*;

(2) a que pretende atingir a economia na alocação de recursos, o que é conseguido pela otimização do processo de decisão; e, finalmente,

o (3) terceiro nível de ação racional, que pretende atingir a maximização do poder em sentido político. *«Here the orientation is to the maximization of total command of facilities in the social system held by one actor, individual or collective, relative to others. There is hence, no inherent limitation of scope, but anything, especially in the sphere of relational possessions, which can have significance as a facility, may become involved in the political power system.»* (Parsons, 1951, p. 369)

A teoria de sistemas ação racional de Parsons (1951) parece estar bem patente na evolução histórica do sistema financeiro até ao atual sistema financeiro internacional, e para identificar os seus elementos, foi revista a literatura em especial procurando as características que emergiram no período pós-Bretton Woods, resultantes das principais realidades históricas que reconfiguraram a arena financeira, as quais incluem temas relacionados com a arquitetura do sistema, a sua organização, a desregulamentação e a desmaterialização da atividade financeira, a liquidez a nível global resultante do preço do dinheiro – taxa de juro, o crescimento e a disponibilidade do montante de crédito oferecido ao mercado, o crescimento da concorrência bancária e de contrapartes resultantes da

globalização, temas relacionados com dívida e risco soberano, nomeadamente nas soberanias líderes mundiais, bem como a emergência do endividamento individual e privado. Fatores e fenómenos que levaram à emergência de novos tipos de risco que afetam e, conseqüentemente, devem ser considerados num quadro conceptual de geofinança. Por outro lado, a perceção por políticos, académicos e banqueiros de que o sistema financeiro se gere a si próprio pode constituir uma plataforma ideal para obtenção de resultados e rendimento imediato baseado em decisões de alto risco, como se constatou na crise financeira que se iniciou em 2007. Kay (2015) sintetiza assim:

*Economic Theory did not cause the changes in the character of the financial system (...) nor were economists responsible for the global financial crisis. But the influence of economic theory on these changes and these events was extensive and profound. In a broad sense, the development of a trading-oriented financial sector was closely associated with the free-market ideology that swept across public policy with the rise of Thatcher and Reagan. The roar of the trading floor was the apotheosis of the free market. The commitment of leaders of the financial community to the values of free market was a pragmatic alliance of convenience, not the product of deep intellectual conviction.* (Kay, 2015, p. 59)

Acresce a universalização da atividade bancária com a criação de centros financeiros internacionais e a emergência de *global players*, em conjunto com o crescimento das multinacionais e do comércio internacional, com a dinamização de estruturas acionistas de nacionalidades diferentes, ligadas à atividade de coordenação entre Estados, estabelecendo uma ordem financeira global. Da contextualização teórica de diversos autores de diferentes áreas científicas vislumbra-se que o sistema financeiro e o político interagem em nome da defesa de interesses estratégicos supostamente comuns e alegadamente de interesse soberano, e que o sistema financeiro internacional atuando em rede interage com os média na disseminação de informação financeira mas também política.

Parece existir uma cultura geofinanceira própria e fechada, e assim o sistema financeiro é manipulável e manobrável por *stakeholders* externos, bem como esta cultura é facilitadora de manipulação intraindústria, isto é, entre atores do setor, num ambiente que oscila entre a realidade imaginária e a realidade observável, e ainda que existe uma atuação de famílias com raízes de origem legal e cultural refletida na cultura geofinanceira da família com vista a posicionamentos internacionais. Como Katz (2013, p. 80), constata o sistema financeiro internacional é parte integrante do esquema de conflito internacional atual: «*If global*

*finance is an inescapable component of global trade, then its corollary — global financial warfare — is equally inescapable.»* O sistema não tem imunidade e por vezes infeta-se a si próprio, como aconteceu na crise de 2007 nos Estados Unidos, a que se tem denominado *sub-prime* e *CDO's crises* (CDO – Collateralized Debt Obligation). E Kay (2015) explica sucintamente como os CDO's vingaram por via da ignorância e incompetência dos atores do sistema ou por via da exploração desta ignorância por alguns dos atores do sistema e forte exploração de informação assimétrica:

*(...) historic development of risk markets – laying bets on yhe interpretation of incomplete information, and the socialization of individual risks. (...) A Lloyd's underwriter denounced to me in extravagant language the ignorance and incompetence of agents who promoted structures and brought Lloyd's close to collapse. Why, i asked, had he not blown the whistle on the individuals concern? He looked at me with a pitying gaze and simply said: because they were willing to buy risks at a price at which i was delighted to sell them. (...) Collateralized debt obligations [CDO] were bought, and credit default swaps [CDS] sold, by people who made mistakes in their assessment of the underlying value of these securities. (...) Risky loans were bundled into packages, which were then split and rearranged into new packages, to a point at which no one could know the underlying nature of the security that had been offered or the revenues on which the returns were based. (...) Markets for securities are, in large part, based on differences in information, or perceptions of information, between the two parties transaction, rather than on differences in preferences and capabilities. This observation helps to explain both why finance can be, or can appear to be, inordinately profitable, and why that profitability need bear no relation to the value added from financial activities. (Kay, 2015, pp. 61-65)*

Poderá considerar-se o sistema financeiro internacional como global num «corpo único» comum e transversal aos agentes económicos e governos, por isso, ao refrear a atividade dos atores do sistema financeiro, atingem-se outros objetivos, como refrear a atividade de agentes económicos ou até de governos, globalmente ou em zonas/territórios específicos. Acresce que a sua atividade e *good governance* é determinada e influenciada por entidades supranacionais, como o G7 ou o G20, o Banco Mundial, o Fundo Monetário Internacional ou o Bank of International Settlements, donde dificilmente se poderá afirmar que o sistema financeiro internacional é independente de ações geopolíticas e geoestratégicas, o que parece emergir dentro deste particular como parte do conceito de geofinança. Contudo, na revisão da literatura desta vertente parece existir uma lacuna, pois não se encontram teóricos e investigadores que apresentem a componente da geofinança de forma estruturada e separada em si própria, o que pode levar a concluir que é atribuído ao sistema



financeiro internacional um papel meramente secundário no ciclo de vida económico, não especificando as características do ciclo financeiro que apresenta características diferentes e independentes, sendo apenas reconhecidos assuntos relativos ao património financeiro – os passivos de uns são os ativos de outros. No entanto, uns e outros, têm identidade nacional e pertencem a civilizações distintas, o que pode fazer uma diferença relevante.

Nos últimos 100 anos há a convicção de que, fruto da sucessão das várias crises financeiras, se verifica a ocorrência de manobras de estratégia política conjuntas com o sistema financeiro, ou pelo menos utilizando este para fins quase de dissuasão ao estilo militar na defesa de interesses de estados no equilíbrio de poder mundial. Não há a perceção de a liderança do pensamento estratégico ter o seu ponto fulcral dentro do próprio sistema financeiro. Há, sim, a convicção de que a cultura geofinanceira do setor, e a infraestrutura em rede onde atua assente num sistema de ação, permite excessos e alavancar erros por disseminação facilitada intrassetor. Também, e por via de interesses internacionais económicos, o setor da economia está intimamente ligado a esta teia de interesses e atuações estratégicas. Em especial, durante o século XX e já no século XXI, o sistema financeiro global ou internacional tem revelado ser um elemento pivô da evolução económica mundial com uma identidade internacionalmente assumida, que marcou o capitalismo contemporâneo, tanto potenciando como retraindo o crescimento e o desenvolvimento, onde: «A cultura intervém, na realidade, como variável intermediária que dá sentido à relação entre prática mobilizadora e produção identitária.» (F. Sousa, 2011, p. 7).

A visão histórica sobre a atividade bancária e financeira ajuda a identificar como uma cultura geofinanceira se foi formando e desenvolvendo na tentativa de provar a sua existência. Ao longo da história, dois pilares estão sempre presentes caracterizando a necessidade que determina a existência da oferta de serviços bancários e financeiros:

- Estados que necessitam de financiamento para guerras e para autossustentarem a sua estrutura estatal e,
- Atividade de comércio nacional e internacional e agentes económicos, que reproduzem riqueza e têm os fundos (liquidez) disponíveis bem como a necessidade de os trocar entre si, guardar e rentabilizar.

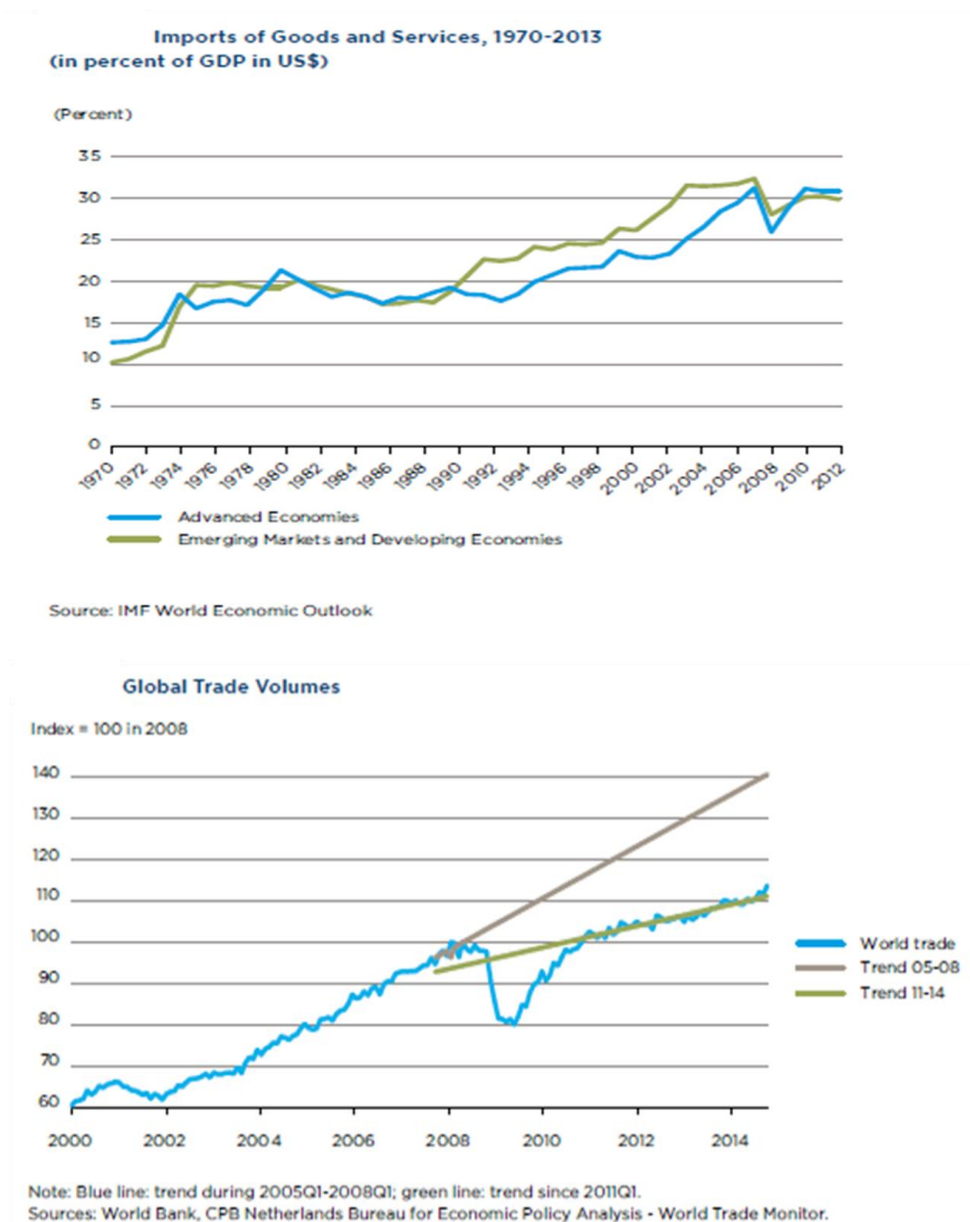
Logo, Estados e grupos económicos são pilares de dependência da existência da atividade bancária e financeira. E a atividade bancária é a plataforma comum a todos. O grau de dependência e os mecanismos de gestão dessa dependência é que parecem ao longo da história fazer a diferença entre crise e estabilidade. Baru (2012) sintetiza as relações de dependência ao longo da história: militar, económica, política a atualmente financeira, e releva a sua força na geoeconomia e como esta vai trocando de posição de liderança com a geopolítica; pode concluir-se que, após a época da Guerra Fria, não surgiu apenas uma nova era de rivalidades económicas, mas principalmente uma nova era de rivalidades financeiras:

*Either way, the intellectual roots of geo-economics are embedded in seventeenth-century European, largely French, mercantilism. The military pursuit of markets, resources and bullion intended to allow a country to export more and import less, and to buy cheap and sell dear, preceded the advent of modern economics based on ideas of free trade and laissez-faire. While the nineteenth century was dominated by these classical economic ideas, mercantilism was never definitively buried, and has repeatedly raised its head, in inter-war Europe, for example, and most recently in China. In the 1980s, the rise of Japan elicited mercantilist responses from Europe and the United States based on fears that Japan itself was rising on the back of mercantilism. Today, economic crises in Europe and North America are once again reviving latent mercantilism, with many accusing Germany and the United States of pursuing a mercantilist agenda. In the Cold War era (1950-90), international economics and politics were marked by a conflict between the ideas of free trade and liberal democracy on the one hand, and those of statism and authoritarianism on the other, with a few countries experimenting with a mixture of the two. India, for example, mixed liberal democracy with state capitalism, while the «Asian Tigers» (Hong Kong, Singapore, South Korea and Taiwan) and many Latin American countries combined free enterprise with military or one-party rule. The dominant paradigm of the Cold War era, however, left politics in command, meaning that geopolitics was driven by ideological rather than purely economic factors. It is therefore no coincidence that the three most important ideas defining contemporary geo-economics were all articulated around the end of the Cold War, when a new era of international economic rivalry was being inaugurated. (Baru, 2012, pp. 47, 58)*

O comércio internacional é e sempre foi um dos motores do desenvolvimento financeiro, e vice-versa, e no período em análise o seu crescimento e desenvolvimento foi uma constante em economias ditas desenvolvidas, assim como nas emergentes; a perspetiva é de continuação do crescimento global no comércio. Mais de 50% do comércio mundial foi suportado por bancos norte-americanos, por serem as entidades com poder de liquidação do valor monetário das trocas comerciais na sua maioria em dólares americanos (US\$), e

podemos observar nos gráficos abaixo a evolução dos volumes de comércio internacional numa série longa entre 1970 e 2013:

Fig. 8 Evolução dos volumes de comércio internacional numa série longa entre 1970 e 2013



(Banco Mundial, 2015)

A história da atividade bancária estruturada e legislada é longa – 700 anos – e remonta, pelo menos, aos séculos XIV e XV, momento em que emergem os fundamentos do pensamento geofinanceiro, com localização geográfica em Itália e Espanha. Hildreth (2001, p. 5) inicia na sua revisão histórica sobre a atividade dos bancos; a primeira «*chamber of loans*» – casa de empréstimos – nasce para facilitar o comércio de mercadores venezianos e genoveses,

inicialmente uma atividade fruto do voluntarismo dos agentes económicos, mas segue-se a sua imposição legal e regulamentação formal quase de imediato, e com este propósito afirmam as três funções principais da atividade bancária que até hoje se mantêm como tal: descontar (crédito ou financiamento), depositar, fazer circular o dinheiro, facilitando a vida da sociedade:

*The Chamber became a regular dealer in that branch of business; that is, it adopted the business of DISCOUNT, or lending money upon mercantile paper, one great branch of the business of a modern bank. By degrees, the Venetian merchants fell into the habit of placing their money with the Chamber, for safe keeping; and thus was introduced the business of DEPOSIT, a second branch of modern banking. (...) and the custom was introduced of effecting payments by the transfer of these credits from the account of the payer to that of the receiver. In this way the trouble of counting large sums of coin, and of transporting it from one part of the city to another, was wholly avoided. So great were the supposed advantages of this method of doing business, that what at first had been voluntary on the part of the merchants, was afterwards enforced by law. Every merchant was obliged to open an account with the bank; and all payments of bills of exchange and in wholesale transactions were required to be made there, and in the manner just described. This method of effecting payments was plainly a rude approach towards the invention of bank notes; the CIRCULATION of which constitutes the third and last branch of the business of a modern bank. The Bank of Venice long remained without a rival; but about the beginning of the fifteenth century, similar institutions were established at Genoa and Barcelona, cities, at that time the pride of Europe. (Hildreth, 2001, p. 6)*

Mais tarde, no século XVII, tendo a cidade de Amesterdão na Holanda ascendido ao maior polo comercial internacional europeu, surge a necessidade de cobrir o risco de desvalorização das diferentes moedas utilizadas no comércio e da especulação sobre as mesmas, dado que, sendo estas moedas em metal precioso, eram propositadamente por cada Estado e pelos agentes económicos valorizadas ou desvalorizadas conforme o interesse nacional em cada momento, conforme nos conta Hildreth (2001):

*It was formerly a common expedient with kings and states to debase the coin, that they might the easier pay their debts in a depreciated currency; and as violent fluctuations in prices and in trade have been thus produced as were ever caused by the depreciation of paper currencies. (...) The currency of Amsterdam consisted not only of its own coins, but principally of the coins of all the neighbouring countries; and many of the pieces were so worn and mutilated as to fall short several per cent in point of actual value. (Hildreth, 2001, p. 8)*

E nasce o Banco de Amesterdão, que podemos afirmar ter sido o antecessor de um banco central que emite e guarda moeda ou dinheiro bancário, facilitando e definindo um sistema

de pagamentos uniforme e legalmente definido e aceite. Nesta altura, algumas crenças na atividade bancária vão-se afirmando muito importantes para a compreensão da cultura geofinanceira, como o princípio do segredo bancário e a crença de que os bancos guardam em cofre todo o dinheiro que recebem em depósito, como Hildreth (2001) relata:

*It professed to keep in its vaults a sum of coin and bullion, equivalent to the whole amount of bank money in existence. Such was universally believed to be the fact; though, according to that foolish system of secrecy once thought essential to trade, the actual state of the affairs of the bank were kept a profound secret from all but the magistrates, who were a sort of self-perpetuating oligarchy.* (Hildreth, 2001, p. 8)

A criação de um banco central baseou-se no Banco de Inglaterra, criado em 1694 (até aos nossos dias afirma a sua proeminência) e cujo capital não era constituído por dinheiro em moeda nem em reservas de metais preciosos, mas por títulos governamentais, isto é, os subscritores do capital do banco haviam concedido empréstimo ao Estado e por tal recebiam juros, que o banco pagava com notas próprias emitidas por si. Estas notas, pela comodidade que ofereciam *versus* a moeda metálica, rapidamente entraram em circulação em massa no comércio; eram «*promisses-to-pay in Gold or Silver*». Mas nem todas as notas eram apresentadas a pagamento ao Banco de Inglaterra, e este anteviu que não precisaria de ter a todo o momento o valor das notas por si emitidas em correspondente *stock* de ouro ou metal precioso. Inicia-se, assim, o sistema em que os bancos não têm de ter o valor total correspondente às notas em circulação guardado. A credibilidade era a segurança do valor da moeda-promessa de pagamento. A intermediação entre aforradores e devedores era a missão.

Pela primeira vez, a atividade é controlada pelo Estado, que é também o único devedor, o que proporciona o início da manipulação da massa monetária em circulação sem correspondente valor em reservas de ouro ou outro metal reconhecidamente precioso. Nasce assim a necessidade de uma política monetária e afirma-se o propósito de obtenção de lucro na atividade, fruto não de serviços prestados à comunidade, mas da margem gerada entre taxas de juro ativas e passivas, como nos explica Hildreth (2001): «The Bank was obliged to keep on hand a large sum of coin to meet the payment of such of its notes as might be presented for that purpose; but as a large portion of these notes were constantly circulating from hand to hand, and not at all likely to be presented for payment, the sum of coin kept in the Bank was always much smaller than the amount of notes in circulation. The

interest on the difference between these two sums was evidently so much net gain to the Bank.» (Hildreth, 2001, p. 9)

A partir desta constatação de que a atividade bancária poderia ser lucrativa, a iniciativa privada interessa-se cada vez mais pela mesma e nascem vários bancos privados, que também emitem notas, gerando uma competitividade que acelera a necessidade de regulamentação do setor, tendo então sido legislada a diferença na atividade de um banco estatal central – exclusivo na emissão de moeda – e a atividade de bancos comerciais – que podem ser privados mas não podem emitir moeda. No entanto, os primeiros tempos de gestão monetária foram conturbados, revelando um desequilíbrio importante para a compreensão da cultura geofinanceira: quanto maior a valorização das notas bancárias (que tinham contravalor em metal precioso, em especial o ouro), maior a procura por «estrangeiros» dessas notas, que eram apresentadas a pagamento levando a que as reservas em ouro do país emissor se movessem para outro país, perdendo o país emissor reservas em ouro, o que iria obrigar a comprar mais ouro ou a desvalorizar a sua moeda bancária. «The increased issue of bank-notes increasing the currency beyond the mercantile wants of the country, and depressing the value of all its parts, the gold, the only part that was movable, instantly began to flow out of a country where it was no longer as valuable as elsewhere. The least troublesome means of collecting gold in large quantities was to get together a large amount of bank-notes, and present them at the banks for payment. Hence the runs so alarming to the bankers.» (Hildreth, 2001, p. 12)

Esta noção de risco evolui como um dos conceitos mais importantes da cultura geofinanceira, e na tentativa de controlo do risco de perda financeira e valor, bem como, em simultâneo, na geração de ganho, dado que se atribui a maior risco um maior preço e margem financeira. Os modelos de atividade bancária vão evoluindo até aos dias de hoje, mas os laços entre a atividade e os seus pilares – Estado e comércio – tornam-se cada vez mais intrínsecos, e a atividade nunca se conseguiu autonomizar nem de um (comércio) nem de outro (Estado), estando sucessivamente sob o controlo ou de um ou de outro. Com a criação, no século XVIII, da maior empresa «transnacional» – Companhia das Índias –, que se torna o maior credor público do Império Britânico e que tinha igualmente o exclusivo de cobrança de impostos e o domínio sobre o comércio em todo o império Britânico, obrigando ao uso das notas emitidas pelo banco – Royal Bank – em todas as suas transações, a

dependência do comércio e do Estado, da atividade financeira intensifica-se. Fortes pressões se iniciam politicamente e descobre-se a possibilidade de usar como arma diplomática a valorização das notas bancárias contra moeda em metal precioso, taxas de câmbio, como instrumento de manipulação de interesses políticos. Assim, os governos na posse desse instrumento iniciam as hostilidades, e um episódio parece ser relevante para melhor entender a ligação da política do Governo à atividade financeira e da utilização desta como instrumento de manipulação política através do fomento de pânico ou de medo social: por esta via, dá-se, no final do século XVIII, a primeira «corrida aos bancos», pela percepção de insegurança propagada por motivos geopolíticos entre Inglaterra e França. Hildreth (2001) aponta o momento histórico:

*The connection between the Bank of England and the British government had long been extremely intimate. The Bank Directors were frequently consulted upon all such public measures as were likely to affect the trade and money concerns of the kingdom; and their advice was always listened to by the minister with the most profound attention. But this intimate connection became much closer in consequence of Mr. Pitt's anti-jacobin war against the French Republic. The war had not lasted three years, before that minister was reduced to the humbling necessity of making an express promise to the Bank that he would enter into no political engagement likely to affect the rates of foreign exchange, and through them, the circulation of bank-notes, without first consulting with the Directors. In the year 1796, the alarm of an apprehended French invasion reached a great height. The ministers were suspected, and not without reason, of fomenting this alarm, for the sake of strengthening their popularity, and keeping up the national phrensy against the French republicans, which was now beginning to flag. But this alarm produced an effect which the ministers had not fore- seen. The people took up the idea that if the invasion actually took place, the Bank might, perhaps, stop payment; and to be provided against every emergency, they began to present their bank-notes, and demanded the gold. (Hildreth, 2001, p. 16)*

Percepções públicas de elevado risco para a população de perda das suas poupanças foram criadas num conluio político e financeiro e demonstraram à sociedade e a toda a economia, a sua dependência da atividade financeira. Neste jogo de narrativas se vem desenrolando a cultura da atividade bancária desde o século XVIII, posto que a sociedade e o governo passam a depender da comodidade que esta atividade proporciona mas também do poder que oferece nas hostilidades contra contrários na gestão de equilíbrio do poder mundial, e Hildreth (2001) conta a história deste primeiro ato de economia política,

*That is, to avoid becoming bankrupt, the Bank was ordered to fail! This order was made known to the public on the 27th of February, 1797; and at the same time the Directors*



*published a notice, that the general condition of the Bank was never more affluent, and that they intended to go on discounting mercantile paper exactly as before! The first announcement of this news produced a great sensation. But the Directors were playing a sure game. The government was on their side. The merchants knew not how to dispense with the accommodations afforded by the Bank; and to secure their continuance, it was necessary to support the Bank in the measure it had seen fit to take. The people at large knew very little about the matter; (...) it is a fact familiar to all who have the slightest acquaintance with political economy, that a rise in prices is the greatest stimulus to trade. Now, one of the effects of a depreciating currency, so long as that depreciation is gradual and unperceived, is the production of a rise in prices, which, though only apparent, has for the moment, all the effects of a real rise. Under this delusion the people of England had been labouring for ten years. Prices had been constantly rising; business had been advancing; people fancied that they were rapidly growing rich; and the practical men, who always judge from first appearances, eulogised the new system of banking, as the origin and foundation of the national prosperity. (Hildreth, 2001, p. 17)*

As épocas que se sucedem mantêm o padrão de acontecimentos das épocas anteriores, apenas se alterando a quantidade de intervenientes e a dimensão dos volumes monetários em causa, bem como a desmaterialização do dinheiro e a velocidade de circulação provocada por cada vez maior desterritorialização e pela inovação e a velocidade da renovação tecnológica.

Neste círculo se desenvolve a história da atividade financeira, quando no âmbito das políticas monetárias e cambiais nacionais se moldam as valorizações da moeda que oscilam de forma rápida ou gradual por motivos políticos, crises económicas ou crescimento económico, antecipada ou postecipado por guerras entre governos e nações, promovendo o desenrolar de maior ou menor atividade bancária. Nestes ciclos, a atividade bancária vai oscilando entre a tentativa de se autonomizar, promovendo a desregulação e assegurando a sua autorregulação, para demonstrar a sua independência como atividade autónoma de pressão exterior (Estado e agentes económicos). Autorregulação essa que a própria indústria vai incumprindo, especialmente em épocas de prosperidade, aparentemente fruto do entusiasmo que proporciona a grandeza do património dos outros que tem sob gestão. Em consequência, surge sempre maior regulação e intervenção estatal para colmatar más práticas anteriores e para prevenir más práticas futuras.

Apresenta-se no gráfico seguinte a evolução histórica e os pontos mais representativos no período de 1790 a 2010:

Fig. 9 Crises financeiras nos EUA entre 1790 e 2012



O ciclo repete-se historicamente, logo que a confiança no e do sistema financeiro se repõe, fruto da dependência que toda a economia e a sociedade têm dos serviços financeiros: Repõe-se a atividade normal, sempre crentes de que nova regulamentação fará com que as crises não se repitam e na certeza de que, a acontecer, os bancos serão salvos pelo impacto que a sua falência tem na nação como um todo. Hildreth (2001) relembra:

*And before long, business does revive. The failing being over, confidence is presently estored. The low prices are a temptation to purchase. Capital is needed for these and other purposes, and fresh applications are made for discounts. (...) The same system of contractions is resorted to; and the same ruin to individuals attends it. But the bank is saved as before. Should it happen, however that we have a board of directors, especially greedy of gain, or especially confident in their own good fortune, especially in need of discounts themselves, or especial tender-hearted towards the customers of the bank; or who, for any other reason, neglect an immediate resort, in cases of danger, to the orthodox remedy of sudden curtailment, the fate of the bank is certain. A run is one of those galloping disorders, which require the application of an instant remedy. (Hildreth, 2001, p. 56)*

No período em que esta investigação se foca – após a convenção de Bretton Woods –, o sistema financeiro internacional, apresenta um ponto de viragem quando pela primeira vez na história os governos das economias líderes acordaram em regras comuns para gerir, organizar e harmonizar uma ordem monetária e o sistema financeiro de suporte à mesma, sendo que parece ser este – com base na investigação – um momento crítico na emergência do conceito de geofinança.

O sistema financeiro internacional nasceu por *bargaining*, isto é, tal como E. Lawler e R. Ford (1995, p. 237) descrevem, os atores influenciam-se uns aos outros para conseguir chegar a acordo para uma solução cómoda para todos ou para conseguir que as intenções de um tenham aceitação por todos: «(...) actors wish to influence each other, either to get their own way or, failing this, to reach a mutual accommodation. Getting their own way could involve how member nations are to interpret a rule of the European Economic Community. Mutual accommodation could involve opting for everybody's second choice among interpreting a given rule of the European Economic Community so that all members suffer an equal decrement in national autonomy.»

Este método não era de todo imparcial, mas permitia aos Governos acesso a crédito e a liquidez desde que acordassem em atuar segundo as regras que na altura eram: fixação de

taxa de câmbio, intervenção nos mercados impedindo que a taxa não tivesse forte flutuação (acima de 1%) e apenas alterar a taxa de câmbio fixa em caso de desequilíbrio fundamental. Na segunda fase desta convenção chegou-se a acordo quanto à liberalização da conversão das moedas, isto é, sem intervenção e controlo estatal sobre a movimentação de capital como facilitadora do comércio internacional, seguindo uma ideologia de mercado livre e aberto. Corbridge *et al.* (1994) referem que o sistema monetário internacional no fim da Segunda Guerra Mundial pretendia respeitar as agendas económicas nacionais enquanto assegurava a estabilidade e o crescimento para todos. E que o Fundo Monetário Internacional foi criado para supervisionar o sistema e dar assistência aos países no equilíbrio da sua balança de pagamentos de curto prazo. E o sistema cumpriu parcialmente a sua missão, mas enfermava de uma dependência que impediu a concretização de todos os objetivos: a vontade política dos EUA, que não cederam no seu interesse nacional a um interesse supranacional, em especial pela necessidade de financiar as suas guerras de então, como a do Vietname:

*The system depended, first of all, on the willingness of the United States – as the new hegemonic power – to maintain the value of US dollar against Gold. (...) At certain point the system was bound to become a dollar standard system, and faith in it would then be proportional to the confidence that the rest of the world expressed in the capacity and the willingness of the United States not to print dollar to excess. Secondly, the stability of a dollar standard system could only be guaranteed to the extent that the United States was willing to subordinate its immediate national economic and political interests to wider system goals. (Corbridge et al., 1994, pp. 7-8)*

A primeira fase da convenção de Bretton Woods termina no final nos anos 1970: «*The Bretton Woods years finally came to an end in the late 1970s when the Carter, Schmidt and Callaghan governments took steps to rein in the global money supply.*» (Corbridge *et al.*, 1994, p. 9). Os anos 1980 foram de contenção na disponibilidade e liquidez, logo, a escassez de dinheiro eleva o seu preço – as taxas de juro – bem como as taxas de câmbio sofrem grandes oscilações, revelando que os diferentes governos voltavam a ter o poder sobre a valorização das suas moedas, e com esse poder tentavam a recuperação do poder económico. A dívida externa norte-americana atingia a seu auge. E nova crise se adivinhava. No final desta década, houve nova tentativa de organizar uma ordem monetária mundial, nas reuniões realizadas pelos poderosos G7, e a maior preocupação estava na Europa e na liderança alemã, que pretendia a expansão europeia e com ela tornar-se o «banco central

européu». O resumo da década, por A. Leyshon e N. Thrift (1997) realça quatro novos processos, que era necessário organizar e aprender a «usar» na indústria financeira – a desintermediação financeira, a integração de mercados, a centralização de capital e a desregulamentação:

*The four processes of financial restructuring – financial disintermediation, financial market integration, financial capital centralisation and financial reregulation – meant that the operation of the new international financial system was distinguished by four motifs: an intensified level of competition between financial agents; increasingly sophisticated means of issuing and using debt; financial innovation linked to management and exploitation of risk; and the importance of volatility as means of amplifying both profits and losses. (A. Leyshon e N. Thrift, 1997, p. 206)*

E na indústria bancária e financeira estes foram os anos (1980 a 2000) de crescimento exponencial e de alteração profunda. Com a desregulamentação e a descentralização do controlo, as ambições de internacionalização do setor económico e a criatividade política, a indústria financeira passou a ser um dos maiores empregadores: os bancos estenderam as suas redes comerciais, a nível nacional e internacional, a academia e os consultores entusiasmar-se com o crescimento da atividade e promovem a criação de novos instrumentos e *modus operandi* das instituições, a bancarização no mundo ocidental atingiu praticamente os 100% dos cidadãos e agentes económicos, a liberalização de regras promoveu a criatividade:

*The new international monetary system is a system in which the evident volatility of interest and exchange rates, not to mention capital movements, is countermanded by new financial institutions and new instruments designed to share risks and to provide insurance for the markets major players. (...) Not surprisingly, securitization has gone hand in hand with globalization and deregulation as the financial services industry has tried to escape the constraints imposed by physical space and tangible resources. As a result, paper money has become an increasingly poor indicator of what money «really is». (...) These various new instruments and institutions have in turn brought with them significant changes in the employment structures and the geography of the financial services industry. (Corbridge et al., 1994, p. 11)*

A maior liberdade de movimentos de capital transfronteiriços trouxe uma dinâmica à atividade bancária internacional que prova as preocupações com a ausência de reservas de capital nas instituições bancárias e financeiras que acompanhem a expansão tão rápida da atividade. Então, aumentam e fomentam-se fusões e aquisições de bancos para ganhar robustez e para elevar o nível de capital face ao volume de atividade e aos compromissos

assumidos à escala global, levando à primeira orientação do BIS (Bank of International Settlements) quanto aos requisitos de capital dos bancos na tentativa de acompanhar a expansão e a distribuição internacional de liquidez e de risco, que está sob o controlo das instituições bancárias, e não sob controlo governamental.

Nascem nessa época os grandes *hubs* financeiros, e com eles dá-se uma transformação estrutural da economia mundial, por onde circulam estes fluxos de capital. Estes *hubs* (a City de Londres e Wall Street em Nova Iorque) agregam e controlam a distribuição de liquidez e dominam o crédito internacional, afirmando-se como mediadores entre «*power*» e «*purpose*». Como Corbridge *et al.* (1994, p. 34) descrevem: «(...) the City was a source of liquidity as London was not only the coordinating centre for international exchanges, but also the location at which the balances of trade were lodged. These flows of short-term capital were also an additional source of credit.» E a atividade e a concorrência é intensa, como Naba (2008) refere:

*La competencia es intensa entre los grandes centros financieros internacionales para absorber los excedentes de los ingresos del petróleo, especialmente entre la City de Londres y Wall Street (Nueva York), en particular los petrodólares procedentes de las petromonarquías, estimados en 1,5 billones de dólares en 2007. Tomando la delantera a sus rivales, los ingleses han lanzado dos emisiones de obligaciones del Estado «Sharia compliance», conformes con la legislación islámica que prohíbe el préstamo con interés. (Naba, 2008, s/p)*

Cria-se a infraestrutura e a organização dos meios que permitem manter a hegemonia anglo-saxónica, via controlo financeiro da riqueza mundial, independentemente da nacionalidade e da identidade dessa riqueza, em resposta à perda de controlo das fontes de riqueza da economia, que deixou de ser *Atlantic centered* e polarizou-se em várias regiões com a criação de riqueza em novas geografias, como nos países asiáticos – Japão, China, Coreia do Sul –, e nasce o conceito de mercado financeiro:

*Although Bretton Woods's arrangements established the dollar as the major currency, the international money and financial markets largely remained located in London. (...) in the analysis of power it is necessary to distinguish between power resources and the organizational means or infrastructural capacity to translate resources into action. (...) the market capacity to transform a currency into a form of world money is not directly determined by the objective strength of the host economy. The production of international liquidity in its typical credit form requires an appropriate institutional structure; competent and trustworthy markets and banks. (Corbridge *et al.*, 1994, p. 31)*



Mas Zarate (2013) vê também nestes centros financeiros a vulnerabilidade da hegemonia Anglo-saxónica em caso de conflito:

*More worrisome, America's ability to use these powers could diminish as the economic landscape changes. Financial warfare ultimately stems from the ability of the United States to use its financial powers with global effect. This ability, in turn, derives from the centrality and stability of New York as a global financial center, the importance of the dollar as a reserve currency, and the demonstration effects of any steps, regulatory or otherwise, taken by the United States in the broader international system. If the US economy loses its predominance, or the dollar sufficiently weakens, our ability to wage financial warfare could wane. It is vital that policymakers and ordinary Americans understand what is at stake and how this new brand of financial warfare evolved. (Zarate, 2013, p. 89)*

O mercado financeiro visa materializar o desejo das empresas multinacionais de se tornarem verdadeiramente mundiais, com acionistas de múltiplas nacionalidades que promovam os seus interesses de negócio, diversificando assim os seus portefólios de ativos, bem como o desejo dos governos de todo o mundo em terem acesso a financiamento e liquidez para o desenvolvimento das suas economias. Entra-se no mundo do dinheiro sem Estado, como lemos em Corbridge *et al.* (1994): «*The growth of "stateless" monies and the emergence of internationally integrated markets in an expanding array of financial services and products represent two aspects of the globalization of finance. A further dimension has been the growth of global or stateless banks and finance institutions that have offices around the world and dominate trading.*» (Corbridge *et al.*, 1994, p. 261)

Pode afirmar-se que há quatro fontes de poder económico e financeiro que são determinantes na valorização do poder internacional. São elas: (1) ser emissor de moeda internacional; (2) ter o domínio de informação e saber financeiro e tecnológico; (3) ser empresa geradora e reprodutora de riqueza; (4) ter o domínio na exploração e distribuição de recursos naturais. A atividade bancária e financeira não tem nenhuma destas fontes de riqueza sob o seu controlo, mas segue todas elas como intermediário entre as fontes de poder e os destinos carenciados. Logo, o sistema financeiro é um meio de instrumentalizar o poder.

Os grandes *hubs* financeiros onde atuam privilegiadamente os *global players* agregam e concentram a sua atenção e a atividade no serviço a estas fontes de poder; são os super-nós da rede, que também lideram a narrativa formal e popular.



E Tomlinson (1982, p. 64) constata: «Britain could only dominate the world economy (...) only so long as other nations choose to use City of London as the contact point for their bilateral and multilateral transactions.» Esta confiança e a segurança foram construídas pelo Banco de Inglaterra e entidades de supervisão bancária, bem como pelo sistema judicial britânico durante séculos, e afirmaram-se, ao contrário dos norte-americanos, como sendo os únicos no mundo a ter a capacidade organizativa para gerir o dinheiro mundial; até os norte-americanos os procuram: «In a further ironic twist, many American banks evaded controls [Federal Reserve regulation] by simply following the dollars and setting up branches in London. (...) Henceforward, the markets determined both the status and the substantive validity of the “paper dollar” as world money in the new regime of floating exchange rates. The system was formally negotiated by the major states, but in reality they were merely following that markets.» (Corbridge et al., 1994, p. 46)

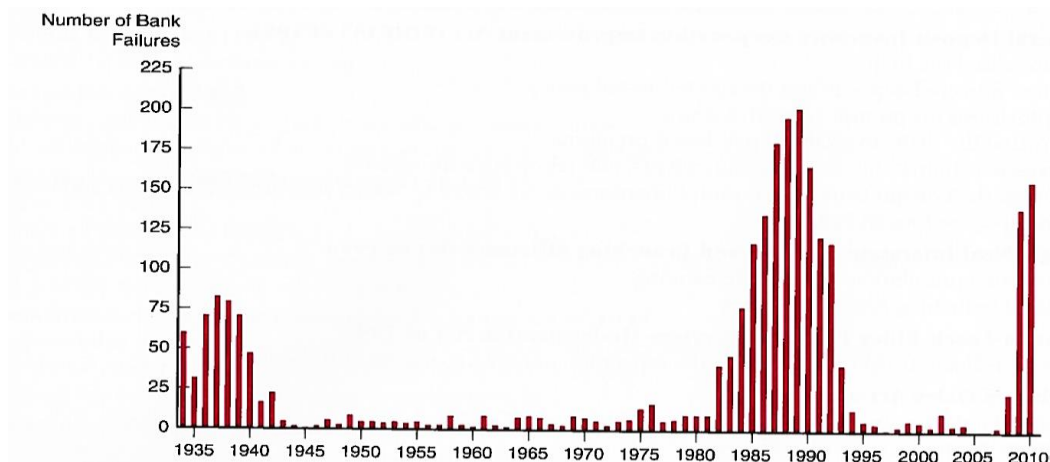
O sistema financeiro internacional começa a segmentar-se, aparecendo os *global players* – bancos transnacionais –, que maioritariamente atuam para suportar a atividade das empresas transnacionais e os fundos de pensões – soberanos e de investimento –, suportam as políticas monetárias nacionais e concentram a sua atividade nos *hubs* financeiros: Nova Iorque, Londres e Tóquio. Os *regional players* dedicam-se a suportar o crescimento e desenvolvimento económico de determinadas regiões e fazem a ponte tanto com os *global players* como com os bancos nacionais. Finalmente, os bancos atuam somente no território nacional. Goldfinger (1996) caracteriza a hierarquia dos atores do sistema financeiro que se foi desenvolvendo, também a reafirmando a proeminência e supremacia dos bancos de origem Inglesa e Norte Americana, como observa:

*La hiérarchie de la géofinance est sans cesse bouleversée. Au début des années quatre-vingt, les grandes banques américaines étaient les leaders incontestés. Puis, dans les années 80, ce fut le tour des banques japonaises, dont on prédisait qu’elles allaient être la force motrice d’une « deuxième vague » de domination nippone. (...) Au début des années quatre-vingt-dix, vint le tour des grandes banques européennes (Deutsche Bank, Barclays, Crédit Lyonnais), qui, jusqu’à la récession de 1993, conduisirent des politiques d’expansion tous azimuts, jusqu’à ce que la récession de 1993 ne les oblige à réduire leurs. A l’heure actuelle, enfin, le vent favorise les grandes banques agressives des petits pays (UBS et SBS en Suisse, ING en Hollande), qui cherchent en permanence à exploiter les opportunités planétaires, que ce soit à Londres, à New York ou à Moscou. (Goldfinger, 1996, s/p)*

Entram no circuito de forma crescente, acompanhando o crescimento económico europeu e a dinâmica da moeda única internacional da União Europeia – o euro –, os bancos europeus, em especial alemães, e mais recentemente os bancos asiáticos, em especial chineses, que em menos de uma década ocupam os primeiros lugares do *ranking* dos *global players*, tendo estendido a sua rede comercial a todo o mundo para acompanhar as suas empresas e os investimentos fora da *mainland* China. Esta época, a que Susan Strange chamou «*freedom for Finance*», caracteriza-se pela massificação e universalidade da atividade bancária, em especial na vertente creditícia, e por uma «sofisticação» dos profissionais que exercem atividade bancária, incentivando uma monocultura derivada de uma pseudocomplexidade tecnológica e, como sempre, de uma criatividade que foge às anteriores regras, ou não estivesse na natureza do homem considerar um desafio tudo o que é permitido desde que não esteja proibido.

A sofisticação deriva do facto de os participantes no mercado financeiro já não terem de estar fisicamente localizados num centro financeiro ou num país, bem como do facto de as transações e o dinheiro estarem praticamente desmaterializados, serem quase virtuais; portanto, as novas tecnologias de informação e comunicação permitem «*propinquity without proximity*». «*Under this scenario, then, the spatial expression of global integration would be an increasing locational dispersal and specialization of markets: a relative shift of financial activity away from established global metropolitan centres toward smaller, provincial locations, nearer to final customers.*» (Corbridge *et al.*, 1994, pp. 262-263). Apesar da aparente ordem financeira mundial que se foi desenrolando, vão ocorrendo crises sucessivas com impulso interno do próprio sistema financeiro internacional, mas muitas vezes coadjuvado pela geopolítica e a geoestratégia internacionais. Como exemplo, apresenta-se um gráfico demonstrativo da evolução das falências de bancos nos EUA nos anos 1934-2010:

Fig. 10 Evolução das falências de Bancos nos EUA nos anos 1934 -2010



(Mishkin, 2013, p. 312)

Corbridge *et al.* (1994) resumem da seguinte forma a evolução das crises nesta época (desde 1982) com o envolvimento objetivo dos três sistemas – monetário (político), financeiro (intermediário) e económico (social) – e argumenta que o futuro do sistema económico é incerto em função do futuro do sistema político:

*First, we see that the evolution of global finance led to a debt crisis, which began in 1982 with the near-default of México and continues to reverberate today. But really there were two crises, that of the creditors who had risked their business by lending too much; and that of the borrowers who had risked their economies by borrowing too much at variable rates of interest. (...) The countries, like Brazil or Argentina that had borrowed rashly and enjoyed a brief economic boom paid dearly for it in a lost decade or more of poor growth, low investment and flat or falling living standards for their people. (...) the World Bank or the IMF became like wards of court (...). Second, we see that the system provided most credit to the rich countries, and especially to the United States. Not only the debt crises result in a very large net increase in financial flows from South to North instead of the other way around, but the surplus of savings of the two newly rich industrial countries, Japan and Germany, were absorbed by the United States. Third, we see the financial system creating for business an asymmetry in costs and benefits, risks and opportunities parallel to that which the international monetary system creates for states. There is little doubt, even in the minds of ordinary people that big, transnational business does better out of the new global game of finance than small, local, business. Finally, we can discern a shift of power from state to market – a certain loss of national control over material life for the citizens of the state. (Corbridge *et al.*, 1994, pp. 262-263).*

E Naba (2008) relata que a tendência se afirma na primeira década do século XXI, tendo o capital vindo a polarizar-se em várias identidades e as empresas e o património considerados ocidentais, passam a ser propriedade de asiáticos ou árabes ou um misto de

várias nacionalidades, especialmente após a crise financeira de 2007-2008, quando foram salvos da falência por estes investidores muitas empresas financeiras e bancos, bem como imobiliárias e empresas do setor turístico:

*Los fondos soberanos vienen en ayuda de una industria bancaria desestabilizada por la crisis de las subprimes, créditos hipotecarios de riesgo estadounidenses, que ya han costado 80.000 millones de dólares a los bancos (54.300 millones de euros). Dichos fondos gestionaron en 2007 un bote estimado en 3,355 billones de dólares, con una proyección del orden de 12-15 billones de dólares, su capacidad financiera prevista en 2015. Aunque van muy por delante de los Hedge Funds (fondos de cobertura, de 2 billones), están muy por detrás de las aseguradoras (15,2 billones), los fondos de inversión (21,7 billones) y los fondos de pensiones (22,6 billones).*

*Ya sea en Dubai, Qatar, China o Singapur, los fondos soberanos han aprovechado la crisis financiera para realizar espectaculares tomas de participación en diversas estructuras, como la célebre firma automovilística italiana Ferrari, en la que los fondos de Abu Dhabi poseen el 5 por ciento del capital, la distribuidora británica Sainsbury, o la cadena francesa de perfumerías Marionnaud, con 1.300 tiendas de perfumes y cosméticos, que ha sido adquirida por As Watson, propiedad del millonario chino Li Ka-Shing, por 900 millones de euros. Incluso una institución venerable como la Bolsa de Londres tampoco ha escapado a su apetito: así, la Bolsa de Dubai y la Qatar Investment Authority (QIA) han adquirido conjuntamente la mitad de la Bolsa de Londres. La QIA, que controla la Bolsa de Dubai, fundada en el año 2000, gestiona 40.000 millones de dólares de activos.*

*La ambición de QIA es organizar una bolsa de dimensión internacional y de fuerte crecimiento fuera de Dubai, centro neurálgico del comercio regional que sin embargo no dispone de recursos petroleros. Como réplica, la Bolsa de Nueva York (NYSE/Euronext) adquirió, en junio de 2008, el 25% de la Bolsa de Doha por un valor de 160 millones de euros para la gestión, durante cinco años, de una cartera de valores cuya cotización representa 1.400 millones de euros. Qatar conservará el 75% del capital, así como 8 de los 11 escaños del consejo de administración de la Bolsa de Doha.*

- A. *En Estados Unidos: dos joyas del parque inmobiliario de Nueva York ya están, desde ahora, dentro del saco de estos fondos: El General Motors Building, construido en 1968, que alberga el Apple Store de la Quinta Avenida, se ha vendido en junio de 2008 por 2.800 millones de dólares a un fondo estadounidense, Boston Properties, asociado con los inversores de Dubai, Kuwait y Qatar. El vendedor, el magnate neoyorquino de la inmobiliaria, Harry Macklowe, se encontró muy endeudado después de adquirir, en 2007, siete edificios por 7.000 millones de dólares, casi la totalidad de la suma en préstamos, en un momento en que el mercado todavía era floreciente. La crisis inmobiliaria ha aumentado todavía más su deuda. – El Chrysler Building, buque insignia de la arquitectura Art Decó, construido entre 1928 y 1930, que fue brevemente la torre más alta del mundo antes de que lo destronase el Empire State Building, ha sido adquirido en un 75% por un fondo soberano de Abu Dhabi por 800 millones de dólares (514 millones de euros), según la prensa estadounidense.*

B. En Europa, la Agencia de Inversiones del Gobierno de Singapur (GIC) invertirá 11.000 millones de francos suizos (6.600 millones de euros) en el principal banco suizo, UBS, para ayudarlo a superar una crisis financiera que originó, en 2007, las primeras pérdidas de su historia. En Francia: BNP Paribas pasa por contar entre sus accionistas ultra minoritarios con fondos saudíes, kuwaitíes y de los Emiratos Árabes Unidos, y la firma petrolera Total está considerando diversificarse hacia la energía nuclear y abrir su capital a las petromonarquías del Golfo mientras que, por su parte, Qatari Diar (un fondo de inversión propiedad al 100% de Qatar Investment Authority, los fondos soberanos de Qatar) se dedica a negociaciones exclusivas con Cegelec (antigua filial de Alcatel), para la adquisición de este peso pesado especializado en servicios relacionados con la energía, la electricidad y la renovación de las líneas ferroviarias en Marruecos. Qatari Diar está omnipresente en el plano internacional en Marruecos, Egipto y en todo Oriente Medio, y además en Gran Bretaña en el sector inmobiliario, como en el distrito de Canary Wharf en Londres.

*En la hostelería de alta gama, el único palacio parisino propiedad de los franceses es el Fouquet's del grupo Barrière, situado en una esquina de los Campos Elíseos (...) El Ritz, joya de la hostelería de lujo francesa es propiedad de Mohamed Al-Fayed; (...) El George V es propiedad del príncipe saudí Walid bin Talal. La gestión del establecimiento se ha confiado al grupo canadiense Four Seasons. Al Walid también es accionista, con un 5%, de otra cadena hotelera canadiense, Fairmont. Por medio de esta sociedad compró en 2007 el Savoy de Londres; El Plaza Athénée y el Meurice son gestionados por el grupo inglés Dorchester Group, propiedad de la agencia de inversiones de Brunei; El Vendôme pertenece al joyero libanés Robert Mouawad, proveedor de la familia real saudí. (Naba, 2008, s/p)*

Nos últimos 30 anos emergiram seis realidades históricas fundamentais ao desenvolvimento de um quadro conceptual para teorizar este conceito de geofinança, nomeadamente a desregulamentação da atividade financeira, a liquidez global e o seu impacto no preço do dinheiro – taxa de juro, que leva ao crescimento e à disponibilidade de crédito a nível global –, o endividamento privado a gerar novos tipos de risco, a alteração e o crescimento da concorrência financeira e o aumento da quantidade de contrapartes, bem como temas relacionados com a dívida soberana de nações líderes mundiais e a perceção de que o sistema financeiro se autogere constituindo uma plataforma para obtenção de resultados imediatos baseados em decisões de alto risco.

O desenrolar conjunto destas realidades é autoalimentador e conduziu à crise internacional de 2007, onde o sistema financeiro estava ao mesmo tempo cativo dos acontecimentos e em simultâneo dependente da sua promoção e propositadamente envolvido num círculo vicioso; acresce que, na última década, muito do secretismo que a indústria financeira cultivava se desvanece e um novo fenómeno de interação instantânea e de grande

sensibilidade a notícias, rumores e relatos através de sistemas de comunicação em rede e dos média promovidos por outros atores do sistema ou de outros sistemas, vem causar uma instabilidade, insegurança e desconfiança, reforçando a complexidade da gestão dos bancos e outros organismos do sistema.

Como A. Leyshon e N. Thrift (1997) expõem, quase não há tempo para reagir ao que se vai noticiando, falso ou verdadeiro, e que mina o valor mais importante no sistema – a confiança:

*The rise of transaction-driven financial system has not only ensured that financial institutions are now more dependent upon, and more highly exposed to, one another in the event of a financial crisis, but the possibility of such a crisis occurring has significantly increased due to time-space compression: «global information systems disseminated news about problems at a speed that left market participants and central banks very little time to react in the event of a crisis (...). These systems also spread rumours and misunderstandings widely before they could be countered by denials, clarifications or explanations» (BIS, 1992). (A. Leyshon e N. Thrift, 1997, p. 208)*

A análise do próprio Departamento de Estado Norte-Americano – Programa de Informações Internacionais – relata e reforça a mudança que se operou no sistema financeiro internacional e cujo resultado «surpreendeu» todos na crise de 2007-2008:

**First**, beginning in the 1980s, the world's major financial centers deregulated their domestic credit markets and opened up their financial accounts. This «globalization of finance» resulted in a spectacular growth in available liquidity as previously isolated markets became intertwined.

**Second**, this liquidity was given a huge boost with the growth of new financial instruments, particularly techniques of securitization and the increasing use of credit derivatives.

**Third**, given this growth of global liquidity, long-and short-term interest rates began to fall precipitously. In 1991 the U.S. prime and federal funds rates (and thus global interest rates) began their long decline out of double figures to historic lows.

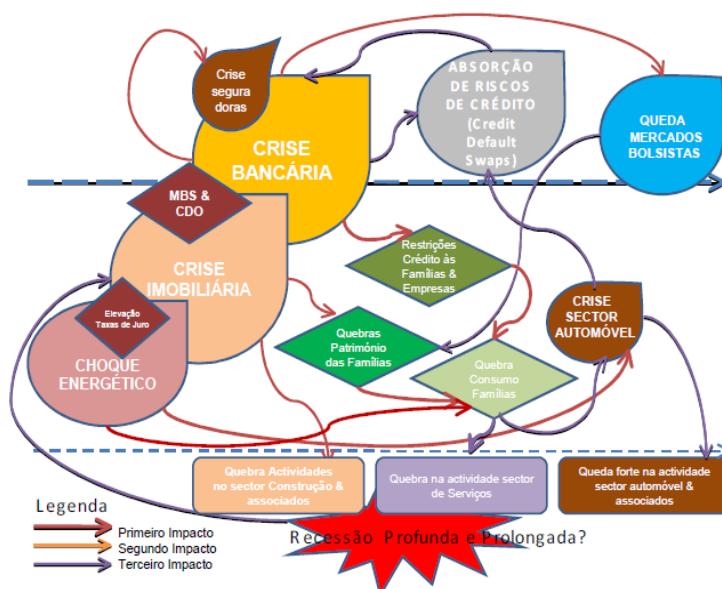
**Fourth**, given these changes, the commercial banking sectors of these now finance-driven economies became increasingly concentrated. Available bank credit skyrocketed at the same time as the privatization of former state responsibilities, especially in pensions, encouraged the growth of large non-bank institutional investors, all seeking «above-average» returns since their jobs depended upon beating some benchmark average, usually the annual return of the Standard & Poor's 500 or an index of their sector's performance.

*Fifth, the U.S. current account deficit climbed to historically unprecedented proportions of the gross domestic product. The United States was effectively borrowing between 3 and 6 percent of GDP each year for more than 20 years, and borrowing at such low interest rates seemed to make money free given the growth rates that we grew accustomed to.*

*Sixth, and perhaps what facilitated all of the above, was a deep seated ideological change that took place in the United States between 1970 and 2000. Namely, markets came to be seen by politicians, pundits, and the public as self-regulating wonders that could produce ever higher risk-free returns if only the state's blundering and inefficient regulations could be swept away, which they were by obliging politicians of both parties. Add all this together and you have a financial sector that is both dependent on continually finding above-average. (US Department of State, maio de 2009, s/p)*

J. M. D. F. Ribeiro (2012) desenha a crise financeira de 2007-2008, de forma a identificar as várias forças em ação que, por interação, levaram à crise financeira; considera o autor que esta teve origem em quatro processos (choque energético em 2002; crise imobiliária; crise no coração do sistema bancário dos EUA; uma invenção criativa: «primeiro grande teste a uma revolução institucional» –, obtenção de seguro de crédito não por recurso a instituições especializadas, mas através da distribuição do risco por múltiplas entidades, através do mercado, graças aos CDS (Credit Default Swaps) seguida de impacto económico e social.

Fig. 11 Processos interagindo na crise financeira e económica iniciada em 2008

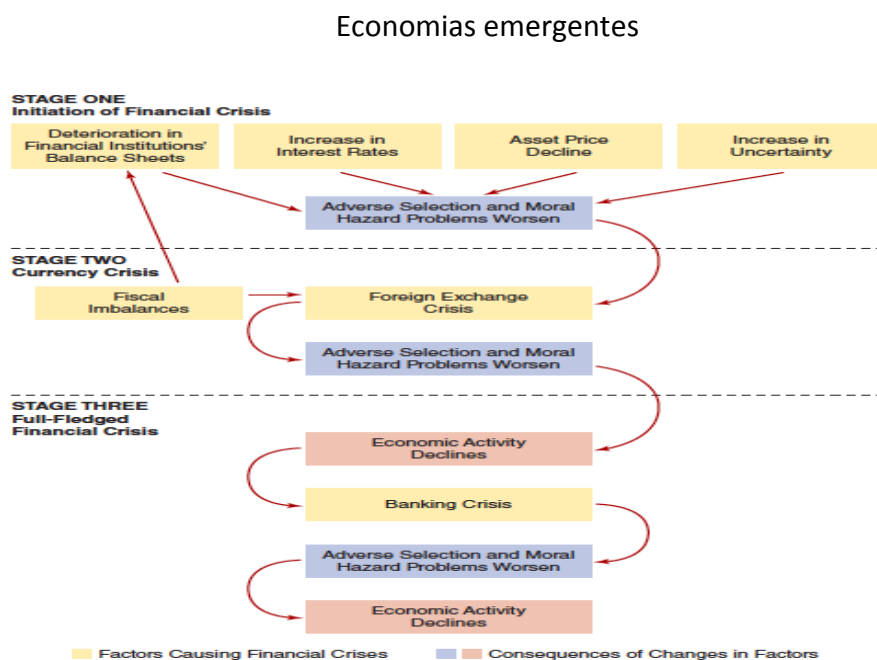
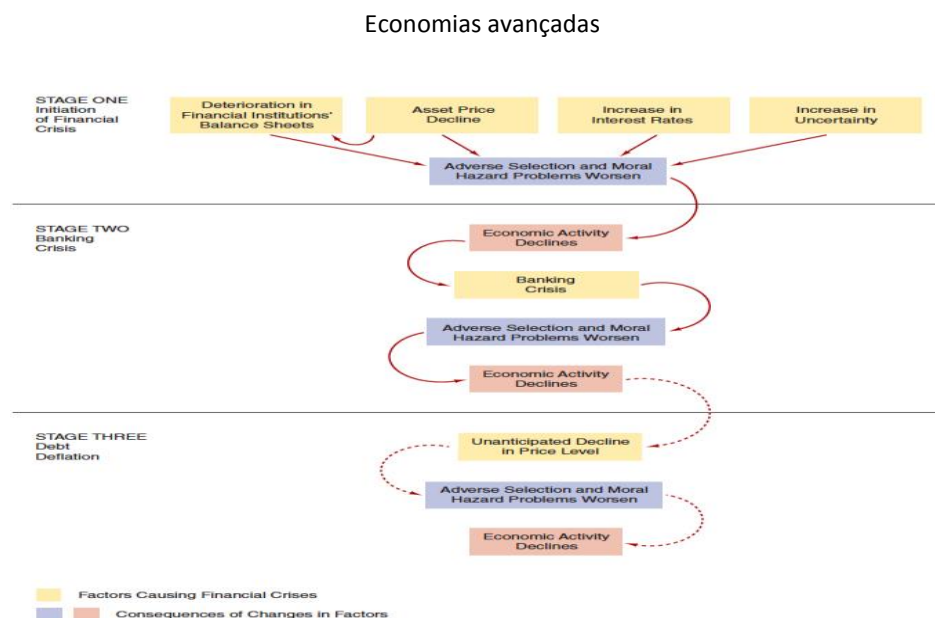


(J. M. D. F. Ribeiro, 2012)



Também Mishkin (2013) nos apresenta a sua análise esquemática sobre a dinâmica das crises financeiras, considerando existirem dinâmicas distintas consoante se trate de países avançados ou de países emergentes:

Fig. 12 Sequência de eventos numa crise financeira num país avançado (em cima) ou num país emergente (em baixo)



(Mishkin, 2013, pp. 229 e 246)

Mishkin (2013) realça a evolução de crises em países geralmente emissores de moedas internacionais, onde o sistema bancário é o primeiro a ser causa-efeito da crise, podendo arrastar de seguida como consequência uma crise económica e uma crise soberana. Sendo que, no caso das economias emergentes, onde a moeda nacional está geralmente ligada a uma moeda internacional, a crise tem causa-efeito na crise monetária, tendo como consequência uma crise bancária. Naba (2008) recorda os casos concretos de bancos e empresas financeiras mais afetados pelas causas diretas da crise e salvos por intervenção de capital asiático e árabe, o que consiste numa alteração estratégica fundamental:

*En este alborotado contexto económico, los capitales extranjeros han abierto una brecha considerable en un sistema bancario estadounidense en plena recomposición, sin olvidar, incluso, a ciertas joyas de Wall Street. Si JP Morgan ha conseguido librarse, no ha pasado lo mismo con otros tres grandes bancos inversores, Merrill Lynch y Lehman Brothers y Morgan Stanley. Confirmando su papel de depredador de las finanzas, JP Morgan subió al primer puesto de los bancos estadounidenses apropiándose, golpe a golpe en 2008, del banco Bear Stearns y de la Washington Mutual Bank, la caja de ahorros más importante del país, convirtiéndose así en el mayor banco estadounidense, con depósitos del orden de 900.000 millones de dólares, de los cuales 188.000 recuperaron a Washington Mutual. Pero los otros tres grandes bancos inversores de Wall Street – Merrill Lynch y Lehman Brothers y Morgan Stanley –, han pagado las consecuencias de esa gestión arriesgada de préstamos inmobiliarios aleatorios, igual que el mayor grupo de seguros de EEUU, AIG, rescatado por los pelos, antes del naufragio, por el gobierno estadounidense.*

*Lehman Brothers, tras una depreciación de casi 25.000 millones de dólares de sus activos, ha tenido que colocarse al amparo del capítulo 11 de la legislación financiera estadounidense, que habilita la protección de las empresas en quiebra, mientras que Morgan Stanley, para escapar de un destino mortal, se alió con Mitsubishi UJF, cediendo el 20% de sus acciones al gigante asiático por 9.000 millones de dólares. A Merrill Lynch, pura y simplemente, lo ha comprado el Bank of America.*

*Tercer banco de inversión del país y sin duda uno de los más afectados por la crisis financiera, con cerca de 40.000 millones de dólares de depreciación desde el comienzo de la crisis, Merrill Lynch ha tenido que pedir ayuda a Kuwait y Corea sur por 6.500 millones de dólares de acciones preferenciales, cediéndoles el 25% de participación. Incluso tuvo que ceder 8.000 millones de activos complementarios después de las pérdidas abismales del segundo trimestre de 2008 (del orden de 4.890 millones de dólares). Ya agobiado por 9.750 millones de depreciaciones suplementarias, se vio obligado a ceder activos una vez más, entre ellos su participación en Bloomberg y en la Financial Data Services, antes de que lo rescatara el Bank of America.*

*Por su parte, Citigroup, que hasta la crisis fue el primer banco de Estados Unidos, tuvo que pedir ayuda de los fondos soberanos de Kuwait y Singapur para cubrir las pérdidas de*

*alrededor de 14.500 millones de dólares resultantes de inversiones desafortunadas en productos vinculados a los créditos «subprimes». El príncipe saudí Walid bin Talal, ya accionista del grupo, y la familia gobernante de Abu Dhabi, con una participación en el capital de alrededor de 7.500 millones, participaron en la operación de reflotamiento. En total, el banco recibió un respiro de 22.000 millones de fondos procedentes de Asia y Oriente Medio en 2008. Sin embargo, este malabarismo financiero le va a costar muy caro a Citigroup que deberá pagar 1.700 millones de dólares al año para pagar a los diferentes inversores que han participado en sus dos «recapitalizaciones» de urgencia. La primera, de 7.500 millones de dólares, anunciada en noviembre de 2007, se remunerará al 11%, es decir, 825 millones de dólares al año. La segunda, de 12.500 millones de dólares, al 9%, es decir, 875 millones de dólares al año. En el caso de la segunda operación, las obligaciones no son transferibles durante los siete primeros años. Si alguno de los inversores no las convierte en acciones durante ese período habrán costado, por lo tanto, más de 6.100 millones de dólares a Citigroup. Por su parte, Wells Fargo absorbió el 3 de octubre a su rival, Wachovia, por un total de 15.100 millones de dólares (10.860 millones de euros). Wachovia, cuarto banco de Estados Unidos, estaba asolado por 42.000 millones en deudas. Una prueba de que se agrava la crisis, que ya ha arrojado a la calle a casi 700.000 familias estadounidenses, es que ahora los bancos de EEUU se muestran reticentes a lanzarse a operaciones de salvamento a falta de garantías financieras del Estado, el cual no desea implicarse más después de financiar la quiebra de trece establecimientos desde el principio de la crisis.*

*La tempestad tampoco ha perdonado a Europa, donde dos bancos ingleses han sido nacionalizados, Northern Rock y Bradford y Bingley, un fondo británico especializado en inmobiliarias, así como el banco belga-neerlandés Fortis, primer banco belga, segundo banco neerlandés y primer empleador privado de Bélgica. Fortis había adquirido hace exactamente un año el banco ABN, por la suma de 24.000 millones de euros, mientras que Francia y Bélgica se están dedicando a reflotar, con 6.500 millones de euros, a Dexia, el banco de financiación de los colectivos locales, y Natexis, filial de la Caisse d'Epargne francesa, está puesta en observación.*

*Lo más sorprendente es que esta afluencia masiva de dinero procedente de países situados en la esfera sospechosa de connivencia con el Islam radical ha detenido el clamor suscitado con ocasión de la adquisición por Dubai Port Authority (DPA) de la compañía británica de los ferrys P&O. La sociedad de Dubai propuso, por 6.800 millones de dólares, la compra de las actividades portuarias de la británica P&O, que tiene competencias para gestionar una decena de puertos estadounidenses, especialmente las terminales portuarias de mercancías, petróleo y pasajeros de Estados Unidos (Nueva Orleans, Miami y Nueva York). Chocó con el veto estadounidense en nombre de imperativos de seguridad vinculados a la guerra contra el terrorismo, a pesar de que Dubai es un aliado fiel de Estados Unidos desde hace mucho tiempo. (Naba, 2008, s/p)*

Também Mishkin (2013, p. 344) apresenta uma síntese dos factos da crise de 2007-2008, focando-se nos bancos de investimento dos EUA, e considera que, embora o movimento para transformar os atores do sistema financeiro maiores e mais complexos fosse inevitável,

não se esperava a sucessão de eventos num período de seis meses que envolveram os cinco principais bancos de investimento: Bear Stearns (o 5.º maior), J.P. Morgan (que desvalorizou para menos de 1/10 apenas num ano), Lehman Brothers (o 4.º maior, que faliu), Merrill Lynch (o 3.º maior, que, após pesadas perdas, foi vendido ao Bank of America por metade do valor que tinha um ano antes), Morgan Stanley e Goldman Sachs (respetivamente o 2.º e o 1.º bancos de investimento, «fundiram-se» para prevenir piores consequências).

Germain (2014) conclui que, historicamente, as autoridades-chave envolvidas na regulação financeira global são a norte-americana e a europeia, em conjunto com as suas contrapartes nas instituições internacionais. E J. M. D. F. Ribeiro (2012) relembra a última fase de desregulamentação:

Ou seja, a década de 80 consagrou uma evolução do sistema financeiro dos EUA no sentido de um sistema assente nos mercados, quer de crédito, quer de capitais em que bancos de investimento, investidores institucionais, *mutual funds* e os *pools* privados de capitais (*hedge funds*, *private equity* e *venture capital*) se tornaram os actores dominantes, deixando para trás o sector bancário que -por seu lado, pretendeu entrar em escala muito mais intensa nas operações no mercado de capitais. Só um sistema financeiro integralmente assente nos mercados de capitais, líquidos e diversificados, poderia ambicionar ser o centro dos movimentos de capitais mundiais que a liberalização da sua circulação estava a multiplicar exponencialmente e ao mesmo tempo fornecer o capital a sucessivas vagas de inovação que viessem a ter origem no tecido empresarial dos EUA. (J. M. D. F. Ribeiro, 2012, p. 144)

Germain (2014) reforça que, atualmente, fruto da crise de 2007-2008 e da necessidade que o sistema financeiro teve de intervenção estatal para o salvar do caos, os Estados controlam cada vez mais o sistema financeiro internacional, e 30 anos depois da desregulamentação vem a nova onda de regulamentação com espírito e aplicação transnacional (*«States are renewing their authority to set the agenda of global finance»*, Germain, 2014, p. 10), o que se verifica na recente avalanche de regulamentação para reforço de supervisão e aumento de centralização e do poder de bancos centrais emissores de moeda e autoridades de controlo do sistema financeiro, de novo por iniciativa norte-americana e inglesa, e que a União Europeia seguiu:

*Here the financial crisis has unquestionably tipped the balance in favour of a more strongly unified supervisory framework. In the US, the Obama Administration's efforts to recalibrate US financial regulation have resulted in the passage of the Dodd-Frank bill, which among other things identifies the Federal Reserve Board (Fed) as the principal overseer of systemic*

*risk. (...) Equally important are new powers given to regulators to wind-up insolvent firms, and to compel banks to limit or restrict their proprietary trading units under the so-called Volcker Rule. This rule prescribes how banks are to capitalize their special investment vehicles, and how much they are allowed to invest in hedge funds and private equity firms.*

*A heavier footprint is also taking shape in Europe, where British and EU authorities are moving to give the state a much stronger presence within their respective financial systems. In the UK, a major reorganization of financial supervision has been undertaken to strip the Financial Services Authority of its supervisory role and to relocate it within the Bank of England. This has been further supported by the recommendations made by an independent commission struck by the new British government to examine how to strengthen the British financial system in light of the financial crisis (Economist 2011: April 16<sup>th</sup>-22<sup>nd</sup>). This commission – known as the Vickers' Commission – has recommended that British banks organize themselves to insulate or ring-fence their domestic UK retail arms from their investment and commercial banking operations. In other words, the (British) state looks set to intervene more forcefully in how financial institutions active in the UK are actually run. Similar albeit weaker trajectories are underway in the EU. (Germain, 2014, p. 11)*

Antecipava-se que, caso falhasse a liberdade de regulação estatal que o sistema financeiro beneficiava, a urgência da intervenção estatal iria surgir em consequência da crise de 2007-2008, que se arrasta até 2016, o que obrigou a uma cooperação internacional no sentido de regulamentar e impor limites ao sistema financeiro internacional; este, por estar integrado globalmente, já não reagia à regulamentação nacional de uma única soberania, por mais poder que demonstrasse, mesmo sobre a emissão de moedas mais utilizadas na economia internacional. Neste enquadramento assiste-se a uma crescente legislação transnacional, por vezes já em quarta revisão, como a de Basel, que já está em BASEL IV. Entre os esforços recentes de legislação, regulamentação e orientações emanadas pelas entidades supranacionais, podemos dar como exemplo «*Basel III: A global regulatory framework for more resilient banks and banking systems*», revisto em 2011 e liderado pelo BIS, assim como «*Corporate governance principles for banks*», publicado em julho de 2015 pelo BIS e que sinteticamente refere:

*The revised guidance emphasises the critical importance of effective corporate governance for the safe and sound functioning of banks.(...) It stresses the importance of risk governance as part of a bank's overall corporate governance framework and promotes the value of strong boards and board committees together with effective control functions. More specifically, the revised principles:*

- *expand the guidance on the role of the board of directors in overseeing the implementation of effective risk management systems;*

- *emphasise the importance of the board's collective competence as well as the obligation of individual board members to dedicate sufficient time to their mandates and to keep abreast of developments in banking;*
- *strengthen the guidance on risk , including the risk management roles played by business units, risk management teams, and internal audit and control functions (the three lines of defence), as well as underline the importance of a sound risk culture to drive risk management within a bank;*
- *provide guidance for bank supervisors in evaluating the processes used by banks to select board members and senior management; and*
- *recognise that compensation systems form a key component of the governance and incentive structure through which the board and senior management of a bank convey acceptable risk-taking behaviour and reinforce the bank's operating and risk culture.* (BIS, 2015, s/p)

O estado atual da atividade financeira complica-se, por coexistirem dois ambientes digamos que supranacionais (duas faces da mesma moeda): um estatal (regulamentar e legislativo internacional) e um dito de mercado ou empresarial (iniciativa e atividade com fins lucrativos à escala global); que pretendem reciprocamente garantir-se assentes numa plataforma tecnológica pretensamente fiável para ambos, alimentando uma perceção de ordem monetária e financeira. Maurer (2006, p. 27) afirma: «The state side of the coin reflected hierarchical relationships of political authority; the market side reflected the putatively equal and horizontal relationships of the parties to market exchange.» Acrescem duas realidades – a material e a ficcional –, onde se criam e imaginam «mercados desenvolvidos», «mercados em desenvolvimento», «mercados potenciais», entre outros conceitos que insuflam a perceção dos agentes financeiros e económicos e dos governos com vista a que se tomem decisões de âmbito financeiro a favor ou contra estas realidades ficcionais. Tem, contudo, um lado racional, que reflete a realidade subjacente, mas cria as assimetrias desejadas, e não tão-só imaginadas, menosprezando as assimetrias reais.

Esta globalidade da atividade financeira está assente numa plataforma informática e tecnológica, que permite a acessibilidade e a disponibilidade dos serviços bancários processados padronizadamente e instantaneamente – *real time* – 24 horas por dia, evaporando as diferentes *time-zones*, garantindo a globalização eficiente das relações comerciais e de investimento, em qualquer ponto do mundo, mas cujo valor não é bem percebido pela sociedade, que pouco se dispõem a remunerar este investimento já considerado quase como uma obrigação natural, impedindo os atores financeiros de

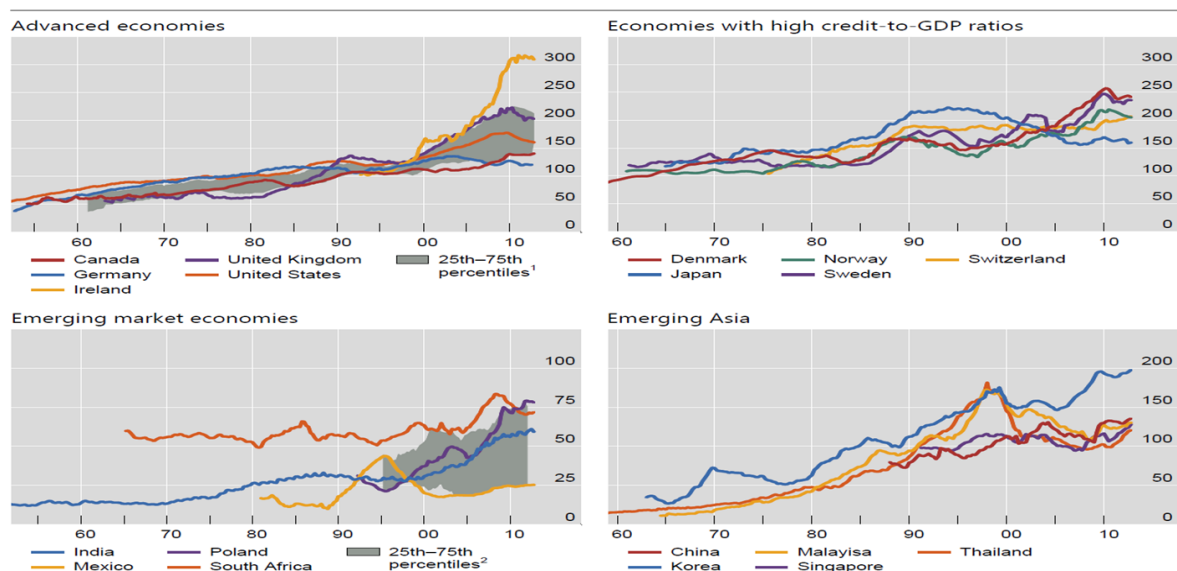
rentabilizar estes serviços e obrigando a procurar alternativas de geração de lucro, numa busca incessante de criar novas funcionalidades para o dinheiro que gerem e novas fontes de riqueza, para manter a atividade atrativa para investidores, renovando assim a dinâmica e a credibilidade desta indústria. É, portanto, uma plataforma útil e eficiente, que pode ser manobrada com efeitos imediatos para outros fins que não os meramente financeiros.

Talvez o mais importante fenómeno recente seja a acumulação de *stocks* de crédito de longo prazo no património sob gestão dos bancos, isto é, a massificação de créditos de médio-longo prazo (superior a cinco anos), como o crédito à habitação, e o investimento de longo prazo, que se mantém em carteira e na gestão dos bancos por mais de duas décadas. A concessão e a gestão de créditos de longo prazo estavam nas décadas anteriores, geralmente, reservadas a financiamento de projetos de investimento estatais, e nos bancos comerciais estavam destinadas e limitadas a poucos clientes, mas tornaram-se a maior fatia da atividade, criando uma limitação à margem de manobra dos bancos pelo desequilíbrio entre carteira de crédito de médio-longo prazo e a liquidez e os depósitos de prazo inferior.

Como referido atrás, nos últimos 30 anos observa-se uma forte alteração da atividade financeira, fruto de novas realidades que promoveram a liberalização e a massificação, em especial da atividade creditícia dos bancos. Segundo o BIS (2013), nos últimos 60 anos a taxa de crescimento do crédito bancário ao setor privado foi muito superior ao crescimento do Produto Interno Bruto (PIB), isto é, da riqueza gerada. No gráfico abaixo observa-se que nos anos 50 do século XX, em muitas das economias denominadas avançadas o volume de crédito concedido a privados era de cerca de 50% do PIB.



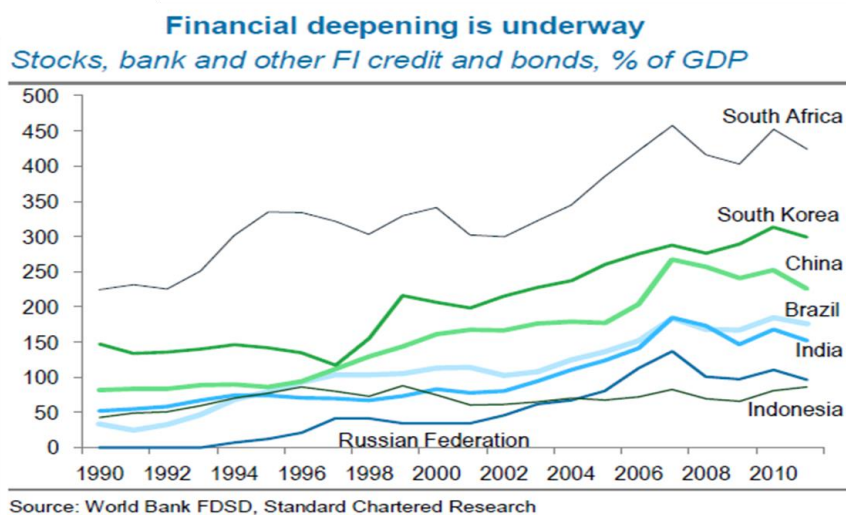
Fig. 13 Evolução do crédito em percentagem do PIB



<sup>1</sup> Of the countries listed plus Australia, Austria, Belgium, Finland, France, Greece, Italy, the Netherlands and Spain. <sup>2</sup> Of the countries listed plus Brazil, the Czech Republic, Hungary, Russia, Saudi Arabia and Turkey.

Source: National data.

<sup>13</sup> The Irish credit boom was driven by a massive increase in borrowing from both the household (Cusse and Phelan (2010)) and the corporate sector (Cusse and O'Leary (2013)). The stability of the credit-to-GDP ratio since the crisis reflects continuously high levels of borrowing by mainly multinational corporations. Intra-sector consolidation, which does, however, not net out cross-border intra-sector transactions, currently reduces the total debt of the non-financial private sector by 31% (Cusse and O'Leary (2013)), still implying a total (consolidated) credit-to-GDP ratio of 250%.

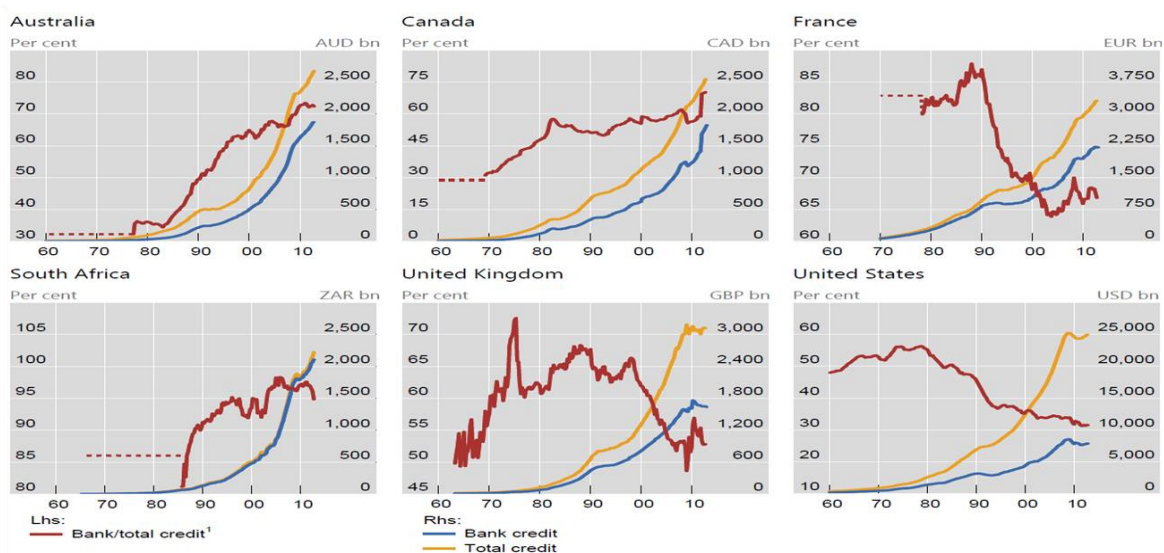


(BIS e Standard Chartered, 2013)

Durante cerca de 30 anos, a velocidade de crescimento foi moderada, porém, chegada a década de 1980, um *boom* de crédito eclodiu com origem especialmente nos países anglo-saxónicos (Reino Unido e Estados Unidos da América), e este crescimento não se deu apenas na velocidade de crescimento do volume de crédito concedido domesticamente, mas também internacionalmente, através da expansão dos bancos ingleses e americanos, isto é,

*cross-border lending*. Na década de 1990, em alguns países, como a Alemanha e o Canadá, o crescimento foi modesto, os seus rácios de crédito concedido sobre o PIB eram de 120% e 140% respetivamente. Noutros países, onde o crescimento do crédito foi muito rápido, o rácio foi superior a 200%, até chegarmos à recente crise de 2007-2008. Um dos casos mais extremos foi o da Irlanda, onde o rácio em 1995 era de 100% e 15 anos após encontrava-se nos 317%, logo, toda a riqueza gerada e a gerar no longo prazo nestas economias foi comprometida ao pagamento da dívida contraída (ver a evolução exponencial nos gráficos). E o peso do setor bancário no crédito total é significativo e acompanha esta evolução, como observamos em vários países denominados avançados; é o que nos mostra o relatório do BIS (2013):

Fig. 14 Evolução do crédito e peso do crédito bancário no total de crédito concedido



<sup>1</sup> A dotted line indicates that total credit series were approximated by domestic bank credit only. Level differences between both series in this case are due to break adjustments.

Source: National data.

In fact, in several countries domestic banks have become significantly more important providers of credit over time (Graph 3). This has occurred in both emerging markets and advanced economies. For example, Australia has highly developed banks, deep financial markets and a current total credit-to-GDP ratio of 180%. Yet the ratio of bank credit to total credit has increased steadily, from around 35% in the 1970s to more than 70% in 2012. This development was driven by the dismantling of tight regulation that had led to the emergence of a large shadow banking sector. In addition, the substantial increase in household borrowing was mainly satisfied by the banking sector (Edey and Gray (1996)).

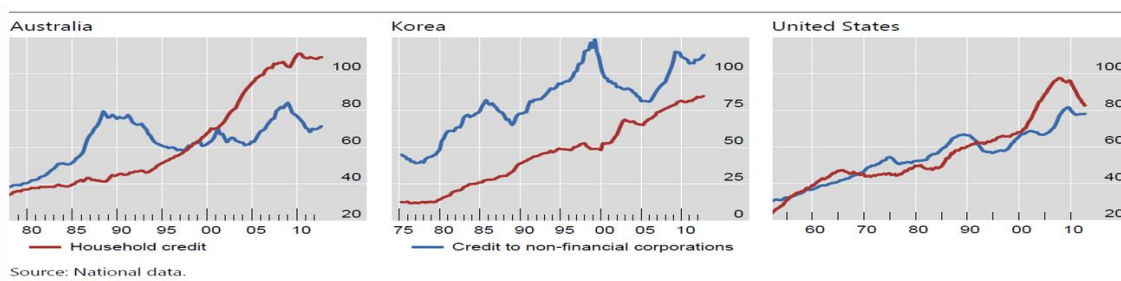
(BIS, 2013)

Ao disponibilizar estas carteiras de crédito com grande peso de prazos longos, em especial o crédito à habitação e imobiliário, à maioria dos clientes, a atividade bancária fica totalmente

refém do ciclo de vida dos titulares destes empréstimos e à sua capacidade de gerar riqueza e liquidez, bem como do valor dos bens que garantem o melhor cumprimento do pagamento destes empréstimos. Assim, a fraca rotação e liquidez que este tipo de carteira/portefólio oferece cria uma inelasticidade estratégica, onde o futuro foi decidido e concretizado no passado, sendo pouca e até marginal a margem de atuação. A atuação futura fica sem margem para alterar, melhorar, compensar, eventuais erros ou concentrações em pouco titulares decididas no passado sem que haja um enorme investimento de capital para alargar a base de atuação estratégica. Como consequência, revela-se difícil aos investidores manterem interesse nesta atividade e promover aumentos de capital que permitam a maior elasticidade estratégica; naturalmente, os investidores passam a ser mais seletivos e exigentes quanto aos atores do sistema financeiro em que investem. Fica difícil gerir o presente, e muito mais criar as bases para o futuro.

Para suprir esta inelasticidade de capacidade de atuação e decisão estratégica surgem as inovações e as engenharias financeiras, como as securitizações de carteiras de crédito, CDO's e outros instrumentos, que pretendem libertar capacidade no balanço do banco para continuar a exercer a sua atividade creditícia em crescendo, e não tão-só em reposição da carteira de empréstimos que atinge a sua maturidade. Esta realidade é digamos que nova na história da atividade e, eventualmente, pouco estudada ainda no âmbito da análise estratégica. Poderemos, numa tentativa de criar uma imagem do ponto de situação atual, quase dizer que vivemos o presente no passado, isto é, estamos reféns da gestão de portefólios e decisões passadas nas duas décadas antes da crise de 2007.

Fig. 15 Evolução do crédito e peso do crédito a particulares e empresas não financeiras no total do crédito concedido

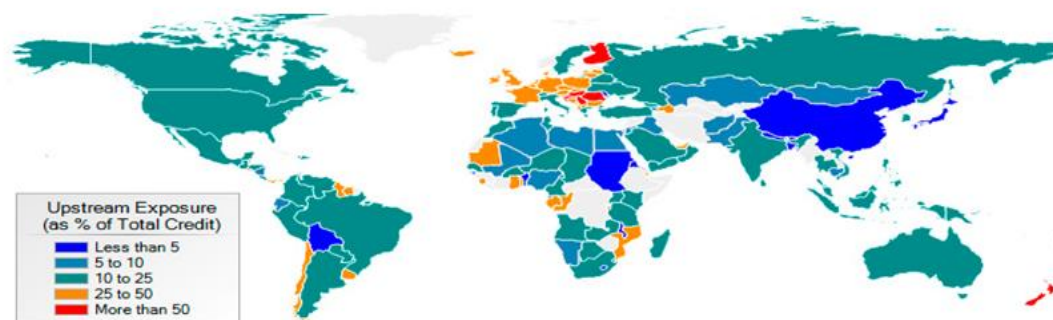


(BIS, 2013)

E situação semelhante encontramos no crédito concedido a governos e entre países, via sistema financeiro internacional, e resumidamente exemplificamos reproduzindo o exposto neste relatório do FMI (2013):

*The recent financial crises highlighted the role of financial linkages between borrowers and creditors across countries and regions. Through chain-reactions triggered by common and idiosyncratic shocks, and transmitted by direct and indirect connections, numerous financial institutions and markets across many countries were affected by the problems that started in advanced countries. (...) the measurement of both the foreign credit rollover risks (upstream exposure) that borrowers face from a potential crisis in creditor foreign banking systems, and the creditor banks' foreign credit exposure (downstream exposure) to crises in countries that borrow from them. (...) The level of international banks' exposure to a crisis in a borrower country is a function of both their balance sheets exposures and their organizational structure. Banks' foreign exposures originate in claims on the borrowers of a country either through direct cross-border lending (e.g. lending from the parent bank itself or its affiliates in a third country) or through the activities of affiliates (branches and/or subsidiaries) operating in that borrower country. In the case of branches and direct cross-border claims, a foreign bank group is fully exposed to losses on those claims, while subsidiaries' losses are technically capped at the parent's equity plus any non-equity intra-group claims. (FMI, 2013, s/p)*

Fig. 16 Mapeamento de dívidas soberanas em função de concentração do risco por credor



Source: Author's estimations based on BIS, IFS, ECB, Bankscope and Central Banks' data.

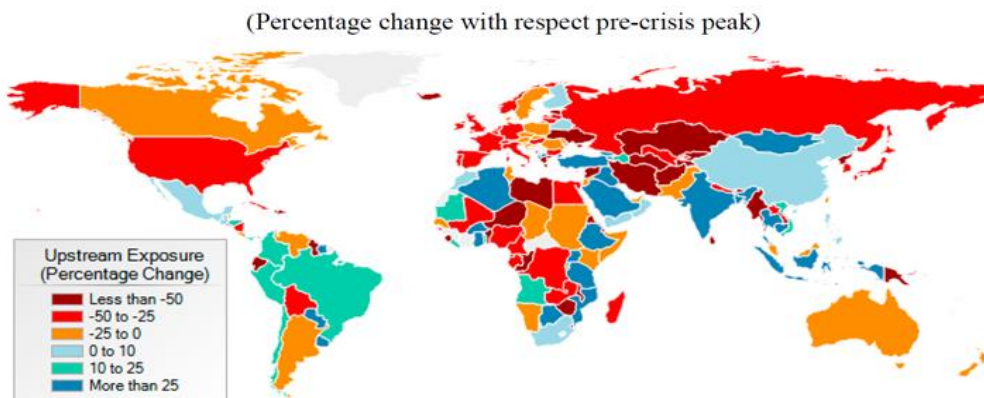
As of March 2012, the countries most exposed, as a percentage of their upstream exposure to their total credit, are in Europe, with Luxembourg (90 percent of total credit), Croatia (63 percent), Hungary (58 percent), Romania (55 percent), Serbia (54 percent), Finland (54 percent), and Slovakia (50 percent). Outside Europe, the most exposed borrowers are Seychelles (69 percent) and Cape Verde (56 percent) in Africa; Samoa (89 percent) and New Zealand (57 percent) in Asia, and Panama (38 percent) and Chile (36 percent) in Latin America.<sup>18</sup> Finally, it is important to highlight that the upstream exposure levels presented in Figure 4 are illustrative of the potential total rollover risks faced by borrowers. The upstream exposure value would correspond to a worst case scenario—losing without possibility of domestically or externally replacing all BIS reporting banks bank financing.

(FMI, 2013)



Fig. 17 Mapeamento de dívidas soberanas em função do risco do devedor

The global deleveraging process triggered by the 2008-09 crisis, which was captured by the evolution of downstream exposures, is also reflected in the evolution of upstream exposures. The reduction of on-balance sheet upstream exposures signals lower rollover risks going forward, but it is also clear evidence of the stress that some economies went through during the crisis. On average there has been a reduction in the 2012Q1 level of upstream exposures of 131 countries (out of 193 covered) with respect to pre-crisis levels (see Figure 6). Only about ¼ of the borrower countries—which includes many emerging markets such as India, Indonesia, Turkey, and Brazil—have experienced a double digit increase in upstream exposures with respect to the pre-crisis heights.

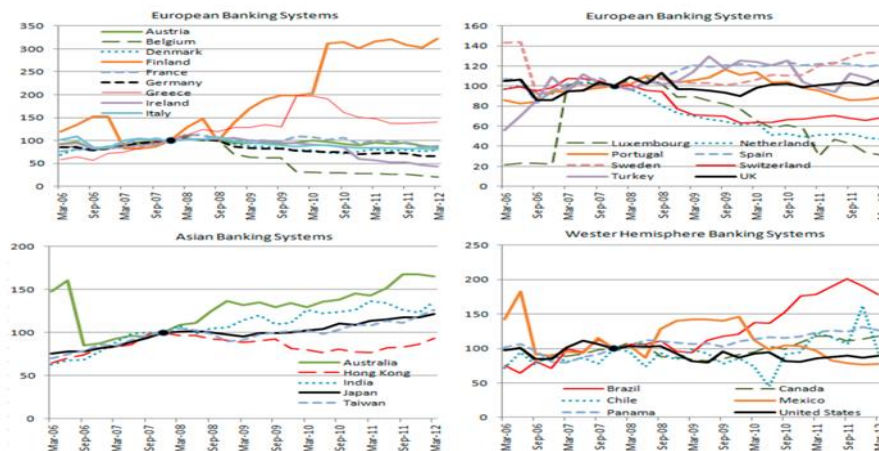


Source: Author's estimations based on BIS, IFS, ECB, Bankscope and Central Banks' data.

(FMI, 2013)

Fig. 18 Evolução da exposição dos bancos a dívidas soberanas em função do risco do devedor

The evolution of on-balance sheet downstream exposures shows high heterogeneity levels across creditor banking systems after the crisis (see Figure 5), with mostly non-European banking system registering exposures larger in March 2012 than in their respective pre-crisis peaks. Within Europe, only the Spanish, Swedish, Finnish, Turkish and Greek banking sectors have seen an increase of their on-balance sheet downstream exposures from the pre-crisis peaks.<sup>19</sup> All other European banks reduced their exposures with respect to pre-crisis peaks. In particular, Belgian and Dutch banks drastically reduced their downstream exposure levels (e.g., about 80 and 70 percent lower levels as of March 2012 with relation to December 2007, respectively). These lower levels of downstream exposures are also reflecting the recent crisis that many European banking sectors have experienced. With the exception of Sweden, all European banking systems have experienced a decline or stop of their 2010 rebound in downstream exposures.



Source: Author's estimations based on BIS, IFS, ECB, Bankscope and Central Banks' data.

(FMI, 2013)

As necessidades de redução de dívida – corporativa, individual ou governamental ou de compensação por aumento de riqueza – são muito inflexíveis e limitadas em várias economias ditas desenvolvidas, criando um impasse de ação estratégica. Vejamos a evolução em crescendo da dívida entre 2009 e 2011, mesmo após medidas de austeridade impostas pelos organismos supranacionais e o alerta geral sobre o assunto, concluindo que estamos cada vez mais longe da linha de ajustamento:

Fig. 19 Análise aos requisitos necessários para atingir rácio dívida/PIB = 180% (ano de 2009)

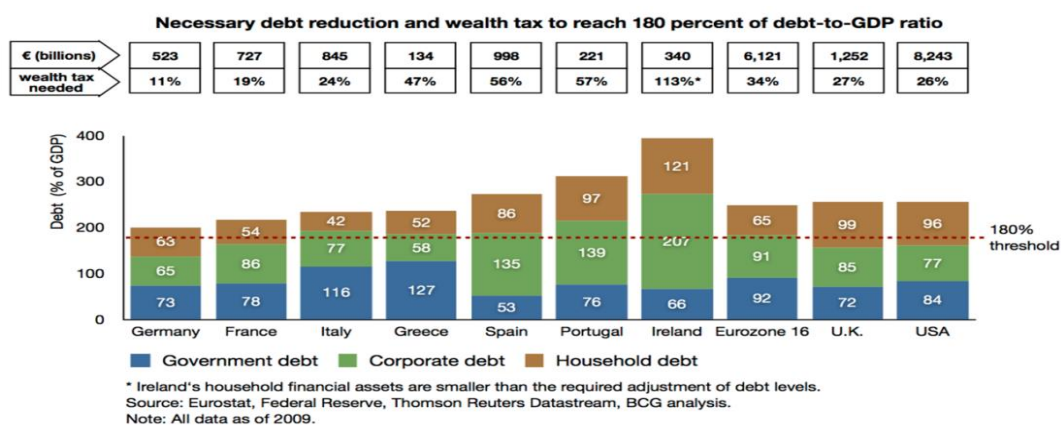
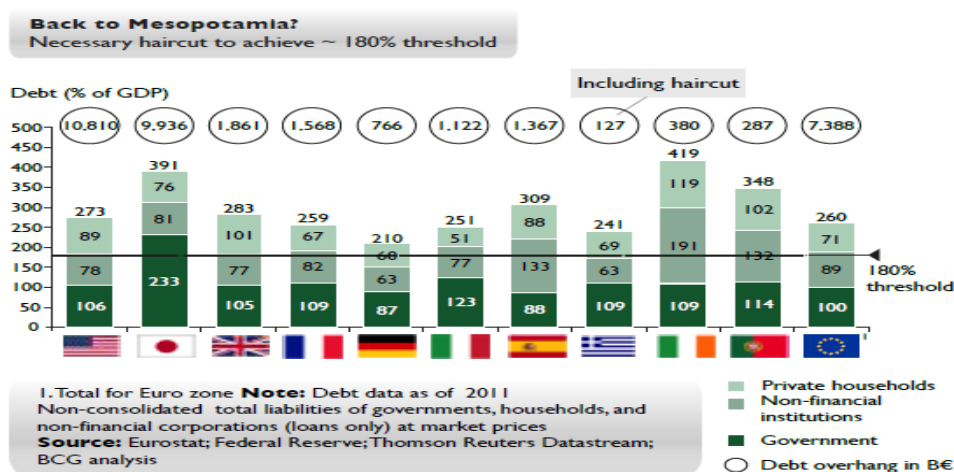


Fig. 20 Análise aos requisitos necessários para atingir rácio dívida/PIB = 180% (ano de 2011)



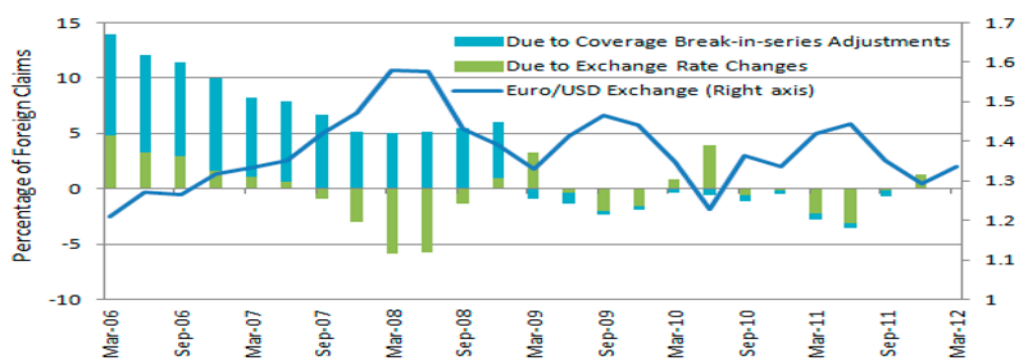
*It is obvious that doing nothing and simply counting on the passage of time cannot solve the debt problem — it just grows bigger. With every new Softening of the economy, the pressure on central banks to intervene one more time will increase. Every rise in interest rates driven by creditor worries of default — like for some countries in the euro zone — will lead to pressure on the central banks to intervene. The longer we postpone the necessary write-off of debt, the more volatility we will see and the more intervention by governments. The final outcome, the devaluation of debt, can be postponed but is unlikely to be avoided. Politicians will be loath to acknowledge that default and restructuring are inevitable. So*

*they will continue kicking the can down the road. The restructuring proposal we have outlined would be drastic. It would not be popular, and it would require broad political coordination and leadership — something that politicians have replaced up until now with playing for time, in spite of a deteriorating outlook. «We all know what to do, we just don't know how to get re-elected after we've done it», stated the Prime Minister of Luxemburg, Jean Claude Juncker some years ago. We cannot afford politicians to continue this way. It is time to act. (Stelter et al., 2013, p. 64)*

Acresce que entre devedores e credores existe ainda mais um fator a considerar na variação dos portefólios de empréstimos: a variação do valor da moeda em que se tem o empréstimo e em que se paga o mesmo e neste trabalho publicado pelo FMI (2013), faz-se a consideração deste ponto nestas relações bilaterais e na variação dos volumes de crédito concedido e dívida assumida e correspondente risco entre contrapartes:

*First, the domestic-currency denominated local affiliates claims are corrected following the bilateral US dollar domestic currency exchange rate. The domestic-currency denominated local affiliates' claims are proxied by using its share of total BIS CBS foreign claims at immediate borrower basis. Second, at the same time, this procedure allows the identification of the amount of foreign-currency denominated local affiliates' claims, which are assumed to be in Euros in Europe and US dollars in the rest of the countries. (FMI, 2013, s/p)*

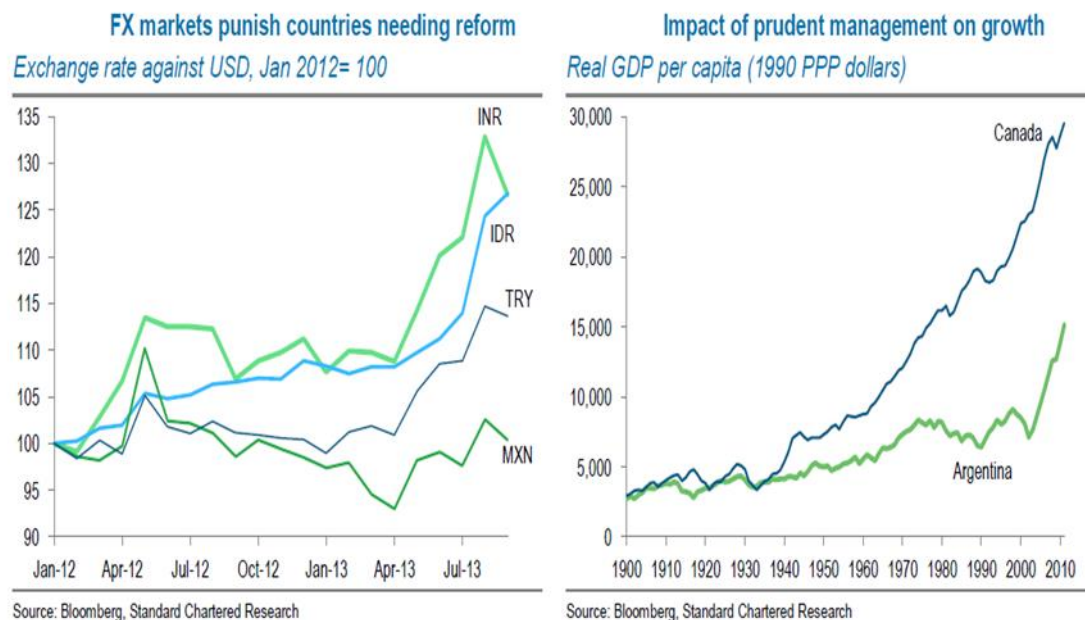
Fig. 21 Evolução dos ajustamentos das taxas de câmbio no período da crise financeira (2007-2008)



(FMI, 2013)



Fig. 22 Efeito das taxas de câmbio na evolução do GDP



(Standard Chartered, 2013)

Parece ter a atividade bancária atingido o seu limite de capacidade de manobra estratégica e encontra-se num colete de forças inflexível: por um lado, os seus balanços, que carteiras históricas de produtos ativos (crédito) de longo prazo impõem; por outro, a falta de interesse de novos investidores em aumentar capital que permita uma visão estratégica distinta; acresce a desconfiança entre atores do setor, que dificulta a compra e a venda de ativos, e ainda a intervenção dos bancos centrais na definição de taxas de juro de referência nas principais economias, acontecendo pela primeira vez a existência de taxas de juro negativas, o que reduz a possibilidade de os bancos gerarem lucros com origem na margem entre taxas de juro ativas e passivas, a par da forte regulamentação e das exigências de investimento tecnológico para poder cumprir com as exigências destas. As exigências são aplicadas em *stress tests* sobre os bancos, cujos resultados são públicos (se forem maus, podem ser demolidores para o banco e para a economia em que se insere. Por último a valorização da moeda em que opera, que aumenta ou reduz o valor dos compromissos assumidos, reduzindo ou aumentando a margem de manobra da atuação estratégica.

Contribuindo para o aumento da desordem e do «colete de forças» na União europeia, observa-se em 2016 um movimento geopolítico considerado inesperado e com resultado incerto mas definitivamente com âmbito e impacto global, em resultado do referendo no

Reino Unido sobre a saída deste Estado da União Europeia. Nicholson (2016) escreve na conceituada revista *Foreign Affairs* sobre o movimento geopolítico em curso, denotando uma especial preocupação com a segurança:

*Berlin is also preoccupied by what Brexit could mean for European foreign and security policy. Although the United Kingdom and France typically serve as Europe's expeditionary powers, there are signs that Germany could become Europe's new strongman.(...) It might make Europe less capable of countering a more assertive China or Russia.(...) And if the United Kingdom chooses to leave the union this week, Merkel, as the so-called queen of Europe, will no doubt respond by keeping calm and carrying on. As she has said, quoting former German President Richard von Weizsäcker, «Europe will not move forward by leaps and bounds but step by step. [...] We Germans will take [...] these steps with the United Kingdom, and we will do so happily. May I wish you and all of us on this path the best of luck.» (Nicholson, 2016, s/p)*

O tema da geofinança parece estar cada vez mais evidente na reconfiguração geográfica de poder, moeda e dependência, como lemos em Corbridge *et al.* (1994). A atual integração e globalização financeira promove na atividade financeira uma extrema sensibilidade a qualquer pequena diferença na vantagem competitiva ou no desempenho económico mundial nos diferentes centros financeiros e, conseqüentemente, extrema sensibilidade aos interesses soberanos veiculados em especial através da rede social dos média, reconfigurando as «Geografias do Dinheiro/moeda, Poder e Dependência»:

*Whatever trajectory the geographical structure of global financial integration takes, however, the question of national economic sovereignty remains a central issue. According to the «End of Geography» argument, financial market regulators are no longer able to exert control over their regulatory territories, since rules no longer apply solely to or can be easily enforced within specific geographical borders, such as nation states.*

*Financial globalization is not «obliterating geography»; rather it is reconfiguring the geographies of money, power and dependency.*

*As nation states have decoupled themselves from banking capital and relinquished control over international monetary transactions, so there has been a substantial shift of power to a globally integrated hierarchy of financial centres, led by London, New York and Tokyo, and the major financial institutions located in them. (...) They constitute a system of geographical «refugees centres» within nation states, located within and dependent upon national economic, social and political infrastructures, yet substantially shielded from national regulation. (Corbridge *et al.*, 1994, pp. 267 e 274)*

Resumindo, pela investigação apresentada neste capítulo verificou-se que ocorreram factos históricos e eventos que levaram à emergência de conceitos que substanciam o atual

sistema financeiro internacional, articulado e coordenado, principalmente entre os atores ocidentais – e.g., Estados, reguladores, supervisores, instituições financeiras, bancos centrais, instituições supranacionais e globais –, que desde os Acordos de Bretton Woods se caracterizam por onze realidades históricas fundamentais. Estas, se apresentadas de uma forma estruturada e teorizada, parecem justificar a criação de uma cultura de geofinança, que esta investigação procura provar existir. São por isso fundamentais os seguintes acontecimentos antes analisados:

---

A desregulamentação e desmaterialização da atividade financeira

---

---

A liquidez a nível global, que deriva na descida do preço do dinheiro – taxa de juro

---

---

O crescimento e a disponibilidade de crédito global

---

---

A alteração e o crescimento da concorrência bancária e da quantidade de contrapartes

---

---

A dívida soberana cresce em especial nas soberanias líderes mundiais e o endividamento privado cria novos tipos de risco

---

---

A perceção por políticos e gurus de que o sistema financeiro se autogere e por isso é uma plataforma perfeita para obtenção de resultados e rendimento imediato baseado em decisões de alto risco

---

---

A massificação e universalização da atividade bancária

---

---

A criação de centros financeiros internacionais e o desenvolvimento de *global players*

---

---

O crescimento intensivo de multinacionais e do comércio internacional, bem como de estruturas acionistas de nacionalidades diferentes

---

---

A coordenação de Estados de forma internacional para o estabelecimento de uma ordem financeira global

---

---

A criação e o desenvolvimento de uma organização sustentada em rede e com interação com a rede dos média

---

Por estas razões, propõe-se, assim, usando a dedução e a analogia, e conforme a análise e a reflexão sobre as fragilidades e as dependências de cariz financeiro e a sua importância estratégica, definir a cultura geofinanceira, caracterizando a identidade do sistema financeiro internacional. Pretende-se dar um contributo para perceber como pode ser utilizada, manipulada como um instrumento ou arma política e estratégica, e qual a sua eficácia na condução de interesses nacionais em ambiente internacional. Não sendo este poder geofinanceiro um mero instrumento, questiona-se se pode ser um poder autónomo com identidade própria, que, independentemente dos interesses nacionais, se autogere em proveito exclusivo próprio, tal como a recente narrativa política parece querer afirmar – a

existência de «mercados financeiros» intangíveis, transnacionais, transregionais, incorpóreos, funcionando em base racional e quase só automatizada e autonomizada.

Emergem da revisão da literatura duas vertentes de cariz financeiro. A primeira está relacionada com a dependência resultante da utilização de uma moeda de reserva internacional – dependência das regras de controlo cambial do emitente da moeda escolhida. A segunda está relacionada com a dívida soberana que envolve uma dependência passiva (dívida) ou ativa (investimento). Uma dependência e uma fragilidade que resultam da submissão a regras estabelecidas por terceiros, que poderão não estar totalmente identificadas com os interesses soberanos do utilizador da moeda, não tanto no valor monetário absoluto em que é medido, mas especialmente o grau de dependência de «a quem se deve ou em quem se investe», i.e., qual a sua cultura geopolítica e geoestratégica, identidade e interesse nacional e, mediante estes, quais também as suas dependências e lealdades.

São temas que enquadram e influenciam o poder e a reputação do sistema e das entidades financeiras internacionais, pois quanto maior for a valorização internacional da sua moeda, maior será o poder do seu emissor, o que parece tornar indissociáveis o poder e a moeda e esta é um símbolo de identidade nacional com capacidade de projetar representações de poder intangíveis. Após resumir a história da atividade bancária até início do século XXI, procura-se caracterizar o comportamento financeiro, muitas vezes percebido como racional; tal como Kay (2015) afirma, ser racional é estar conforme com os axiomas dos modelos económicos, mas num contexto de incerteza esta racionalidade tem a limitação da complexidade da sua interpretação – as pessoas racionais julgam situações incertas, atribuindo probabilidades a diferentes alternativas possíveis de resultados, à luz da nova informação que constantemente recebem. Kay (2015) afirma que o comportamento racional aplica-se a poucas e limitadas situações, e na história, em especial na época da «doutrina de Greenspan», parece não se comprovar o comportamento racional que se divulgava na narrativa:

*We deal with radical uncertainty through storytelling, by constructing narratives. (...) The reality of market behaviour, makes little use of probabilistic thinking but relies on conviction narratives – stories that traders tell themselves, and reinforce in conversation with each other. Such narratives are the means by which we cope with radical uncertainty. (...) We all chase the dream, but when taken to excess by individuals or in crowds, the chasing of*

*dreams becomes madness: And chasing the dream with other people's money is at best irresponsible and often fraudulent.* (Kay, 2015, p. 71)

Nesta evolução histórica descrita encontram-se provas e fenómenos que permitem desenvolver, de seguida, a caracterização da cultura geofinanceira quanto à sua imaginação, pensamento e narrativa, que asseguram o desenrolar dos mecanismos de ação estratégica cujos resultados se constatarem nos factos históricos.

### 2.2.1 Imagem geofinanceira

*As Keynes long ago pointed out, bankers are the most romantic and least realistic of men.* (Corbridge et al., 1994, p. 13)

*Money's materiality — the stuff of which it is made — has always been a source of fascination for those exposed to it.* (Maurer, 2006, p. 27)

Neste ponto e como resultado da investigação relativa à imaginação geofinanceira estrutura-se o primeiro pilar do quadro conceptual das suas características demonstrativas, as quais são apresentadas relativamente às seguintes singularidades: (1) a noção de comunidade imaginada, (2) a capacidade de ficcionar realidades, (3) a capacidade de regulamentar sem representação, (4) a perceção de segurança e de controlo do risco resultante da atuação sob os mesmos modelos, regras e padrões operativos e técnicos, bem como (5) o poder da informação que gere, (6) a crença na geração, no controlo e na distribuição do risco e, finalmente, (7) a sua caracterização como classe profissional.

A imaginação geofinanceira consubstancia-se numa imagem que os atores da indústria têm de si próprios e que conduz o interesse político interno e externo, mobilizando e desmobilizando a ação, independentemente de condicionantes geográficas ou de outra ordem, e já John Maynard Keynes, em *Essays in Persuasion* (1931), revelava a imagem que estes atores fazem de si próprios: revelava a imagem que estes atores fazem de si próprios:

A "sound" banker, alas! is not one who foresees danger and avoids it, but one who, when he is ruined, is ruined in a conventional and orthodox way along with his fellows, so that no one can really blame him. (...) It is necessarily part of the business of a banker to maintain appearances, and to profess a conventional respectability, which is more than human. Life-long practices of this kind make them the most romantic and the least realistic of men. It is

so much their stock-in-trade that their position should not be questioned, that they do not even question it themselves until it is too late. Like the honest citizens they are, they feel a proper indignation at the perils of the wicked world in which they live, —when the perils mature; but they do not foresee them. (...) Bankers are used to this system, and believe it to be a necessary part of the permanent order of society. They are disposed to believe, therefore, by analogy with it, that a comparable system between Governments, on a far vaster and definitely oppressive scale, represented by no real assets, and less closely associated with the property system, is natural and reasonable and in conformity with human nature. (Keynes, 1931, pp. 70-89)

Na nonagésima edição da revista *The Banker* (2016, p. 77), no artigo de Philip Alexander «The Banker at 90: lessons learned from nine decades in banking», encontramos a melhor autocaracterização da imagem que os atores da indústria fazem de si mesmos («darlings and admirers»), e que surge na sequência de duas crises financeiras: na América Latina nos anos 1980 e na Ásia nos anos 1990. Nessa edição da *The Banker* há artigos que deferem críticas tanto a devedores como a credores; por exemplo, quanto ao risco de incumprimento da dívida soberana brasileira, lê-se: «The bankers' darling [Brasil] will be transformed back into a troublesome mistress whose expensive lifestyle will again begin to cause the utmost concern» (*The Banker*, 2016, p. 77); de seguida, quanto à crise dos anos 1990 nos países asiáticos, a opinião publicada era: «The southeast nations (Thailand especially) became so hooked on foreign capital inflows into their stock markets and banking systems that they could not countenance the idea of disappointing their legions of Admirers among foreign fund managers and bankers by admitting that their currencies were overvalued.» (idem, *ibidem*).

De outro ponto de vista, o sistema financeiro vive entre «bears» (vendedores pessimistas) e «bulls» (compradores otimistas) e em evitar o pânico generalizado que leve a uma «corrida ao levantamento de depósitos», causa irrevogável de falência; por isso alimenta um instinto de sobrevivência.

Ferguson (2008) faz a caracterização do sistema financeiro utilizando as variáveis da teoria evolucionária:

Os «genes», no sentido em que algumas práticas dos negócios desempenham o mesmo papel (...) permitindo o armazenamento da informação na «memória organizacional» e a sua passagem de indivíduo para indivíduo ou de firma para firma, aquando da criação de uma

nova firma. O potencial de mutação espontânea, normalmente referido no mundo económico como inovação, e sobretudo tecnológica. A competição entre os indivíduos, de uma espécie, pelos recursos, pelos resultados em termos de longevidade e proliferação a determinar que práticas de negócio devem persistir. Um mecanismo para a seleção natural, através da alocação de capital e de recursos humanos do Mercado, bem como da possibilidade de morte, em caso de um mau desempenho, por exemplo, «sobrevivência diferencial». Alcance para especiação, sustentando a biodiversidade, através da criação de espécies totalmente novas de instituições financeiras. Alcance para extinção, com espécies a morrer completamente. (Ferguson, 2008, pp. 305-306)

O sistema financeiro internacional desenvolveu uma cultura geofinanceira composta por várias linhas de defesa, desde uma imaginação geofinanceira baseada em conceitos como «run together», «follow the leader» e «tacit bargain», condicionada no seu pensamento geofinanceiro pela origem da lei que enquadra a atividade localmente e se distingue entre «common law», «civil law», «german law», «islamic law», «confucionism and legalism law», mas internacionalmente atuando sob a «anglo-saxon law», muito influenciada por narrativas de metarrede integrada de informação dinâmica e instantânea veiculada pelos média e pelos próprios atores do sistema, e alimentada por outros atores, como a academia, consultores, agências de rating, agentes políticos e agentes económicos de várias origens e na defesa de diferentes interesses.

Tentaremos então encontrar as principais características da imaginação, mais evidentes no período em análise neste trabalho, enumerando-as, mas sem qualquer priorização quanto ao grau de importância ou de intensidade.

### 1.<sup>a</sup> característica: a noção de comunidade imaginada

A propósito, Anderson (1983), ao definir com espírito antropológico o conceito de nação, inspira-nos para a analogia de um conceito de «nação financeira», que acaba por ser imaginária, dado que os membros de cada sistema provavelmente nunca se chegarão a conhecer uns aos outros, nem se encontrarão ou sequer ouvirão falar uns dos outros, mas na sua imaginação fazem todos parte do mesmo sistema: «It is Imagined because the members of even the smallest nation will never know most of their fellow-members, meet them, or even hear of them, yet in the minds of each lives the images of their communion.» (Anderson, 1983, p. 49)



Para tal, a atuação em conjunto – «running together» –, baseada numa infraestrutura tecnológica que permite fiavelmente a troca desmaterializada e instantânea de informação e de transações, é crucial para mitigar o risco e minimizar as perdas. Esta atuação, via meios eletrónicos seguros e comuns, assegura igualmente a minimização de custos por economia de escala, dado que cada cidadão ou empresa para trocar dinheiro entre si, entre várias partes do mundo, não conseguiria o mesmo resultado ao mesmo custo e com a mesma segurança no mesmo espaço de tempo. Estas práticas têm tido ao longo dos tempos pouca alteração, sendo que no último século apenas a velocidade a que são processadas as transações, o volume de transações e a estandardização de práticas se alterou por via da evolução tecnológica e da disponibilização ao público de parte da informação.

Os atores do sistema financeiro são sujeitos a pressões exteriores e interiores de várias intensidades e frequências, nem sempre tendo o tempo e a oportunidade para análise e decisão com discernimento total sobre o ambiente, confiando na atuação uns dos outros como uma onda que nem sempre se desfaz com os resultados esperados, como Clark (2004) realça ao utilizar o conceito de «running together»:

*In «running together» global finance is vulnerable to the whims and fancies of shared information and expectations. It is widely acknowledged that «herd behaviour» is characteristic of financial markets, with many market participants playing follow-the-leader rather than assessing each issue according to the underlying fundamentals. Not only does «running together» rely on shared expectations, escalation is bred out of the incremental decisions embodied in each successive trade. Not surprisingly, unanticipated events that shift market expectations can add up over time to capital flight from previously favoured stocks, favoured countries, and currencies. (Clark, 2004, p. 16)*

Estas características são importantes por traduzirem na essência a necessidade de a comunidade financeira atuar em conjunto e em simultâneo por forma a tirar partido da mesma informação, do mesmo conhecimento, das mesmas condições, custos e oportunidades que estão disponíveis no mercado a cada momento. O sistema financeiro assenta no corresponder às expectativas e às perceções dos seus clientes e restantes *stakeholders*, reconhecendo que a sua função primordial é mitigar o risco que se traduza em perda para alguma das partes, o que cria a noção de indispensabilidade da atividade bancária para a economia e a sociedade sobreviverem.

## 2.ª característica: a capacidade de ficcionar realidades

*One could argue that the differences among the assessments of money and finance in the seventeenth, nineteenth, and twenty-first centuries lie in their specific manifestations: from feminized, passionate frenzy, to the irreality of a world untethered from comfortable essentialisms of species and specie, to occult economies and conspiracies of abstraction. (Maurer, 2006, p. 29)*

Atualmente, e sendo um fenómeno recente, duas realidades se sobrepõem e coexistem – uma real/material e uma ficcional –, onde cada ator financeiro por vezes confunde ambas numa só; a desmaterialização da moeda, a velocidade e o volume de transações financeiras proporcionados pela plataforma tecnológica universal levam a uma dificuldade superior de controlo dos «poderes escondidos» da moeda – *Soft power* –, onde é cada vez mais difícil tanto para os próprios como para atores exteriores à indústria distinguir o que é real do que é fantasia ou criação ficcional, como Maurer (2006) nos refere:

*The link between the representation and reality of money and finance break down, denaturalizing the taken-for-granted monetary order, and place value in question. (...) Those visual representations, however, are themselves the product of mathematical abstractions such as market indexes and do not unproblematically refers to anything backing them. So, although we «see» something in the spread plot, we are also engaging in a non-empirical modality of knowledge founded in «tricks of transparency». Still, that non-empirical modality is an effort for financial actors themselves to «see» and to shape value. Making visible does not denaturalize but contributes to a «staging [of] one of the more ferocious crises of representation since Shakespearian times: that of what things are worth». (...) Money can, after all, retain «indexical links to its sources and owners» (Keane 2001, p. 77). (Maurer, 2006, p. 30)*

A referência de Ó Tuathail (1997, p. 303) à imaginação geofinanceira é também importante: «(...) the eclipse of geography by geography information systems (...) the overwhelming of the real by the hyperreal», i.e., a capacidade desta indústria e dos seus *stakeholders* de recriarem e simularem realidades baseadas nas estratégias dos Estados, sob a função de aconselhamento sobre investimentos ou alerta de risco, ora ofuscando e dissimulando uma realidade menos aprazível, ora revelando e expondo, ora aumentando o valor percecionado de realidades positivas, como, por exemplo, o ficcionamento de mercados como «emerging markets», “BRICS”, “PIGS”, «new industrialized» ou «advanced markets», ou ainda classificando com ratings assumidos internacionalmente países, empresas e bancos.

Os ciclos históricos trouxeram aos atores da atividade financeira uma falsa perceção de imunidade e de protetorado, por ser uma atividade indispensável à vida económica, à

sociedade e ao governo, alimentando fantasias de inovação mas que pouco se têm distanciado das funções básicas (financiamentos, depósitos e serviços de circularização). Antropologicamente falando sobre o materialismo e a ficção financeira, temos que o setor financeiro é muito influenciável por outros atores de outros campos teóricos, que potenciam a imaginação e a tentativa de alcançar ou criar uma realidade imaginada; encontramos um dos exemplos mais «românticos» na criação de *safe heavens* – geografias *off-shore* – ou paraísos fiscais. Em Maurer (2006) surge um resumo interessante de acontecimentos desde os anos 1970 envolvendo vários *stakeholders*:

*The financialization of the world economy since the 1970s and the end of Bretton Woods era have made even professionals — bankers, financiers, lawyers — acutely aware of money's fictional qualities, its imaginative economies, and its ability to literalize its metaphorical possibilities. The anthropology of finance is illuminating the worlds of the stock market trading floors and of the financial engineers who seek to create new products, and new moneys, for a changing world. It is doing so in conversation with sociologists, geographers, international political economy, and scholars working in science and technology studies. Although there are some distinct disciplinary differences here the cross-fertilization between fields has been quite generative.* (Maurer, 2006, p. 27)

E para ilustrar apresenta-se o exemplo do maior banco de investimento norte-americano – Goldman Sachs –, que criou em 2001, o conceito de BRICS (Brasil, Rússia, Índia, China, África do Sul); um fundo de investimento baseado neste conceito, e que promovia investimentos nestas economias, anunciou em 2015 a sua extinção, supostamente por motivos de perdas financeiras, como foi noticiado nos média em novembro de 2015:

Goldman Sachs decreta «morte» dos BRIC com fecho de fundo de investimento em 9/11/2015. Foi um economista da Goldman Sachs que criou a sigla para Brasil, Rússia, Índia e China. 14 anos depois, o banco americano liquida o fundo que investia especificamente nesses países. O Goldman Sachs liquidou um fundo que acumulava prejuízos consecutivos e que investia em ativos dos BRIC: Brasil, Rússia, Índia e China. Há 14 anos, foi um economista do Goldman – Jim O'Neill – que criou a sigla BRIC, que entretanto ganhou um S para acolher a África do Sul (South Africa), pelo que a decisão é um ícone que simboliza a pressão sob a qual estão estas economias. O fundo existia há nove anos mas, por “não se esperar o crescimento do ativo no futuro previsível”, foi liquidado e os seus investimentos integrados num fundo mais alargado de investimento em mercados emergentes. A notícia, da Bloomberg, cita um comunicado enviado ao regulador do mercado norte-americano, a Securities and Exchange Commission (SEC). Desde os máximos atingidos no valor do fundo BRIC, em 2010, já se registou uma desvalorização acumulada de 88%. A Rússia e o Brasil estão em recessão e a China está, também, a pressionar o crescimento global com receios de que as autoridades não consigam gerir de forma tranquila a transição de uma economia orientada para as exportações para uma economia com, também, uma componente de

consumo privado.(...) Os BRIC «foram um conceito popular. Mas nada é eterno», afirma o especialista. Os BRIC continuam a representar mais de um quinto da economia global, mas o seu crescimento está longe de ser o que era. No final de setembro, o fundo já só tinha 98 milhões de dólares sob gestão, cerca de um oitavo face ao que geria há pouco mais de quatro anos. «Ao longo da última década, o investimento em mercados emergentes deixou de ser tanto uma aposta tática e oportunística e passou a ser considerada uma parte estratégica» das carteiras de investimento, disse um porta-voz da Goldman Sachs, citado pela agência de informação financeira. (Observador, 2015)

Foi assim simulada e criada a realidade, alimentando expectativas e aconselhando os investidores e os políticos de que o futuro estava assente no desempenho dos BRICS, e 14 anos depois desfaz-se, ou tenta-se desfazer, a imagem, criando a imagem contrária e desvalorizando todo o desenvolvimento entretanto atingido numa década por cinco economias. Pode ser colocada a dúvida se aconteceu por questões de defesa do interesse nacional norte-americano, que começa a estar em causa exatamente pela velocidade a que estas economias se desenvolveram, dando grandes saltos tecnológicos, atingindo padrões de competitividade e independência que assustam as economias que se consideravam muito mais avançadas no seu desenvolvimento.

Galbraith (1969) já constatava a criação de imagens e a fantasia económica e política:

A fantasia e a elaboração de uma imagem também desempenham um importante papel nas relações entre o sistema industrial e o Estado. Pela invenção de uma imagem adequada da posição, perspectivas, problemas e perigos do Estado, o sistema industrial pode garantir uma reação favorável às suas necessidades. Se a imagem ideada é a de um país ficando atrás em desenvolvimento tecnológico num mundo onde isso é o principal teste de sucesso nacional, ele pode garantir investimentos em pesquisas científicas e aperfeiçoamento tecnológico. Se a imagem for a de uma nação assediada por inimigos, haverá em resposta um investimento em armas. Se for a de um Estado no qual a liberdade é ameaçada por controles, haverá uma resistência às diversas espécies de regulação. (Galbraith, 1969, p. 356)

Por outro lado, o setor desenvolveu um poder que ultrapassa a sua atividade e condiciona a atuação dos políticos, que passaram a ter receio da reação dos mercados ou a empenhar-se em obter uma boa reação dos mercados financeiros. Kay (2015, p. 249) propõe a seguinte reflexão: «When a finance minister delivers a budget, he will pay as much attention to the reaction of “the markets” as to opinion polls. Policy itself comes to be dictated by market expectations of what policy should be. A central banker or finance minister will not want to disappoint “the markets”, and so is himself stuck into self-referential world of securities trading.»

Estas características aplicam-se igualmente à noção de risco, que a nível micro na análise e conceção de crédito diariamente se gere nos bancos, pois é muito influenciada também por estas narrativas sobre potenciais e fluorescentes atividades de agentes económicos em certas geografias ou setores, ou ainda pelo discurso político que por vezes aparenta contragarantir o risco.

### 3.<sup>a</sup> característica: a capacidade de regulamentar sem representação e a perceção de segurança e controlo do risco por se atuar sob os mesmos modelos, regras e padrões operativos e técnicos

O processo de regulação financeira internacional, tem origem nos anos 1980-1990 e pretende ser consultivo e legitimado, observável no facto de se iniciar na consulta pública a todos os atores sobre projetos de regulamentação, mas que no final e por definição são decididos centralmente por alguns dos atores que dominam as associações bancárias e as instituições soberanas internacionais – supranacionais –, dado que o peso de «voto» e decisão está dependente da dimensão dos bancos representados. Em Delonis (2004) vemos reforçada a ideia:

*Over the past decade, all states, developing and industrialized alike, have been increasingly encouraged to adopt uniform regulatory standards and codes governing a variety of financial sectors and activities. Initiated by the Group of Seven (G-7) states and most recently spurred by the 1997 East Asian financial crisis, the standards and codes movement features policies drafted by a range of international bodies, while implementation is promoted by the International Monetary Fund (IMF, or «the Fund») through its activities with member states. But control of all of the organizations involved in this movement - from conceptualization and planning to standards drafting to implementation promotion – is dominated by a small group of industrialized states or bodies of private financial professionals drawn principally from those states. (Delonis, 2004, s/p)*

Por exemplo, na União Europeia, os princípios derivam em diretrizes e, com estas, a força da lei estabelece-se localmente ou, quando não reverte em lei local, consiste em firme e forte recomendação de cumprimento que permite ou não a inclusão no grupo, como no seguinte exemplo:

*On 11 January 2013 ESMA and EBA published a consultation paper on Principles for Benchmark-Setting Processes in the EU (ESMA/2013/12). This Final Report sets out the final text of the Principles for Benchmark-Setting Processes in the EU (the «Principles»). ESMA and EBA have developed these Principles to address the problems in the area of benchmarks*

*in the period until a potential formal regulatory and supervisory framework for benchmarks has been devised for the EU. Although the provisions will be without binding legal effect they provide benchmark users, benchmark administrators, calculation agents and publishers and firms involved in benchmark data submissions with a common framework to work together and provide a transition path toward potential future legal obligations. At the international level, IOSCO is in the process of establishing principles for benchmarks. EBA and ESMA worked towards an alignment of the international and EU-level principles. (EBA, 2013, s/p)*

Mas ao atuar em grupo fechado focado num processo burocrático mitigante de risco numa estratégia de autodefesa da comunidade, apesar de muito concorrencial entre os atores do sistema, com o objetivo de servir as expectativas de uma audiência muito diferenciada e geralmente exigente, alheiam-se do conhecimento sobre as motivações da audiência e até dos pares, que por tão vasta oferece muita dificuldade de compreensão.

Este ambiente de comunidade que confia nos pares leva quase sempre à aceitação tácita de toda a regulamentação, na convicção de que os representantes técnicos do setor que foram auscultados no projeto regulamentar defendem sempre o setor, não se questionando sobre a identidade e o interesse nacional que esses representantes poderão defender para além do interesse do setor. E exemplifico o processo de criação legislativa com casos onde se observa a hierarquia do sistema – primeiro do G20 para os bancos centrais:

*The major interest reference rates (such as LIBOR, EURIBOR, and TIBOR) are widely used in the global financial system as benchmarks for a large volume and broad range of financial products and contracts. The cases of attempted market manipulation and false reporting of global reference rates, together with the post-crisis decline in liquidity in interbank unsecured funding markets, have undermined confidence in the reliability and robustness of existing interbank benchmark interest rates. Uncertainty surrounding the integrity of these reference rates represents a potentially serious source of vulnerability and systemic risk.*

*Against this background, the G20 asked the FSB to undertake a fundamental review of major interest rate benchmarks and plans for reform to ensure that those plans are consistent and coordinated, and that interest rate benchmarks are robust and appropriately used by market participants. To take the work forward, the FSB established a high-level Official Sector Steering Group (OSSG) of regulators and central banks. (...) The FSB decided that the OSSG should focus its initial work on the interest rate benchmarks that are considered to play the most fundamental role in the global financial system, namely LIBOR, EURIBOR and TIBOR (the «IBORs»). (FSB, 2014, s/p)*

Dos diversos bancos centrais das diferentes geografias para a comunidade bancária:

*(...) possible risks for monetary policy transmission and financial stability that may arise from deficiencies in the design of reference interest rates, market abuse, or from market participants using*



*reference interest rates which embody economic exposures other than the ones they actually want or need. In parallel to initiatives in other forums and jurisdictions, including work by the International Organization of Securities Commissions (IOSCO), the European Banking Authority (EBA) / European Securities and Markets Authority (ESMA) and the UK Wheatley Review, the Report provides recommendations on how to improve reference rate practices from a central bank perspective. The Working Group (WG) identifies an urgent need to strengthen the reliability and robustness of existing reference rates and a strong case for enhancing reference rate choice. Both call for prompt action by the private and the public sector. Central bank involvement in reference rate setting and oversight: The role of central banks in reference rate processes varies considerably across jurisdictions and currency areas, reflecting different institutional arrangements and differences in the way money markets have developed. Reference rates have typically developed through private initiative, and there are many examples where central banks do not play any specific role in rate setting or oversight (eg Libor, Euribor). However, more recently, several central banks (eg South African Reserve Bank, Hong Kong Monetary Authority, Sveriges Riksbank) have been formally involved in reviews of rate setting processes, namely for reference rates based on the unsecured interbank market. Central banks often play a role in producing overnight interest rates, which are in many cases operational targets of monetary policy.(...) A small number of central banks, including the Bank of Mexico, participate in transactions that determine reference rates. The production of the Equilibrium Interbank Interest Rate (TIIE), the main reference rate for interbank transactions, loans and derivatives involves the Bank of Mexico as counterparty between borrowers and lenders: each day, six banks randomly picked from the sample of participating banks are required to submit bids. The Bank of Mexico determines the TIIE (equilibrium rate) based on the banks' submissions, and depending on where their bids lie in relation to the TIIE, banks are required to either lend to or borrow from the Bank of Mexico on the terms of their bid. In certain cases, central banks or supervisory authorities could become more actively involved in producing reference rates. The decisions to do so would depend on the mandate of the individual central bank and the evolution of money markets in each jurisdiction. (...) Although an exceptional case where transition was required by the introduction of a new currency, the introduction of the euro demonstrates how different countries handled the transition from reference rates in national currencies to euro area reference rates. This transition was governed by EU Council Regulations. While not imposing a change in the specific interest rate referenced in financial contracts, these regulations forced a change in the denomination of the currency underlying existing reference rates. This changeover was implemented in accordance with the principle of the continuity of contracts and other legal instruments. (...) Most member states decided to replace their domestic unsecured interbank reference rates with Euribor/EONIA for both legacy contracts and new contracts starting 1 January 1999.» (BIS, 2013, pp. 1 e 21)*

Conclui-se, pelo exemplo e em toda as directrizes /prínipios/orientações e regulamentações dos organismos supranacionais ligados ao sistema financeiro bem como pelo relato histórico da transformação de diretrizes em leis locais, que temos um mapa legal muito diverso e que se observa uma regulamentação sem representação *top-down* na hierarquia do sistema financeiro, que representa uma minoria de atores, apesar dos mais representativos em dimensão mas quase todos do mundo financeiro denominado ocidental. Para melhor entendimento da organização deste sistema, recorreremos a alguns autores que o consideram dependente do sistema político, mas outros duvidam que assim seja, como Kreitner (2010),



que analisa os dois períodos do padrão-ouro até século XX e o atual «managed flexibility» e conclui que ambos os regimes tentam isolar a gestão do dinheiro da política e que a resiliência do regime monetário face à política pode estar diretamente relacionada com a tendência atual do dinheiro na direção de uma abstração e valor relativo. Parece ser na criação da percepção de valor que a função política maior importância tem. Kreitner afirma:

*The two periods share key features that characterize the global as a motif, including high mobility of goods, services, people, ideas and, perhaps most centrally, capital. An important distinguishing feature between the periods is the monetary regime: the gold standard for the turn of the twentieth century; managed flexibility (ranging from currency pegs to floating exchange rates) for the turn of the twenty-first. (...) There is something about the diffusion and complexity of the whole that makes it difficult to appreciate it as a collective endeavor. (...) Perhaps it is precisely the lack of a commodity anchor that makes it so clear that money is only valuable relatively, precipitating the illusion that money can act as a common denominator for all relativity, or in other words, as the sole mediator of value. Recovering a politics of money for today would require accepting money's relativity while reinstating its partiality in denominating value. (Kreitner, 2010, pp. 177-208)*

Mas como se organiza este sistema de «jurisdição» global? Kreitner (2010) revela um sistema que requer pouca ou nenhuma legislação ao nível do Estado, e ao nível internacional assenta num conjunto de normas formais e informais. Baseia-se não numa coordenação formal, mas numa cooperação estruturada ao mais alto nível, que inclui um número significativo de instituições discricionárias que abordam os assuntos de gestão macroeconómica e assumem a autoridade sobre a gestão financeira internacional, criando a regulação direta sobre o comportamento dos bancos e das instituições financeiras, e este enquadramento funciona por negociação e «acordo de vontades» na cúpula da hierarquia G7 e/ou G20 e vai-se descentralizando pelas instituições ditas supranacionais, que vão transformando as diretrizes (acordos de vontade) em leis, regras e normas o mais standard possível, não sendo por isso considerado um sistema político, mas um sistema tecnocrático de especialistas financeiros, que traduzem para a prática as ambições políticas, isto é, operacionalizam e implementam as ambições políticas:

*(...) it is geared toward direct regulation of the behavior of money-creating actors, primarily banks. (...) The international bodies are the G7, the OECD, the Basel Committee on Banking Supervision, and the IMF. In addition to their internal workings and their relationships with one another, their various relationships with central banks are also important to understanding how they create the legal infrastructure of the monetary system. The Group of Seven (G7 — the United States, UK, Germany, France, Italy, Japan and Canada) finance ministers and central bankers have been meeting several times a year for over thirty years.*

*It is the least structured body in the infrastructure of the monetary regime, but also possibly «the preeminent forum for the formulation of international monetary policy and the most important locus of authority in global financial governance. The G7 finance ministers and central bankers can work in (at least) two directions: first, their negotiations over policy directions can yield credible commitments from their members even in the absence of a procedure for binding rulemaking; second, consensus at the G7 level is relatively easy to translate into direct action through the IMF because of weighted voting in that institution. Similarly, G7 agreement on issues such as liberalization of capital accounts or transparency carries a great deal of weight with additional international institutions, ranging from the Basel Committee to the International Organization of Securities Commissions (IOSCO), the Bank for International Settlements (BIS) and the International Association of Insurance Supervisors. Thus, G7 finance ministries and central bankers exert influence both on domestic policy decisions in their home countries, and on third parties who deal with the IMF and other formal institutions.*

*Among its various standard-setting agendas (the most prominent of which deals with corporate governance), the OECD requires of its members adherence to its Code of Liberalisation of Capital Movements as well as its Code of Liberalisation of Current Invisible Operations. The codes are unanimous decisions of the OECD Council, and they are binding on members, despite the fact that the OECD has no mechanism for sanctioning violations (aside from the implicit threat of expulsion). The OECD has leaned toward more formalized action than the G7, and its impact on financial globalization is more specific: by enforcing its codes in the richest nations (where 90 per cent of the world's foreign direct investment originates, and where 70 per cent of it flows), the OECD has been one of the driving forces in globalizing money. (Kreitner, 2010, pp. 196-198)*

Neste ambiente de *Governance* global, o G7 substituiu o sistema de coordenação política por um sistema de coordenação especialista-tecnocrática, que assenta fortemente num mercado global emergente. Para se ter uma extensão deste governo financeiro internacional e dos temas que regula, Giovanoli (2013) dá-nos um campo de atuação atual, de como se geram os *standards* internacionais e de como são implementados, apesar de não existir uma natureza compulsória e terem caráter voluntário mas sujeito a incentivos denominados de mercado, e ainda a pressão dos pares no sentido de a inclusão no grupo obrigar ao respeito pelos *standards* – na essência, e em especial no mundo financeiro ocidental, são assumidas como lei, passíveis de pouca ou nenhuma argumentação ou discussão:

*These remarks apply to all international financial standards. Thus, we read that, while the Basel Accords on capital requirements for international banks are not treaties within the meaning of international law, they «are more than “Soft law”»; they reflect mutual commitments made after intense negotiations, and taken together, they contain both incentives for compliance and at least the suggestion of meaningful sanctions for non-compliance. (...) it should be recalled that financial law — whether domestic or international*

— has always developed as a child of crises. This was obvious when modern banking supervision emerged (together with domestic banking legislation in most financial centers) in the wake of the world economic crisis of the 1930s. The same happened after the end of the Bretton Woods system when the uncontrolled expansion of international financial markets (then called «Euromarkets») in the 1970s prompted concerns about those markets escaping proper national oversight. (...) these concerns led to the establishment of the Basel Committee on Banking Supervision (BCBS), which was to be the first of a number of bodies charged with setting international financial standards (IFSs). Again, in 1999 the concept of International Financial Architecture (IFA) was cast by politicians after the Asian crisis, which prompted the creation of the G-20 and the Financial Stability Forum (FSF) to coordinate the activities of the various financial standard-setting bodies, such as the BCBS and IOSCO. These initiatives were taken with a view to avoiding regulatory gaps that might generate a systemic risk at the international level. Following the global financial crisis of 2008 and 2009, triggered by the US domestic subprime mortgage crisis, the G-20 has been revived and has now been entrusted with the task of sponsoring global financial regulation with increased responsibilities for the IMF and the FSF, renamed the Financial Stability Board (FSB), and with the support of the existing standard-setting bodies. (...) International Financial Standards (IFSs) can be defined as a set of minimum financial standards applied globally in order to prevent systemic risk. The IFSs developed since 1975 take the form of recommendations embodying widely accepted principles, practices, or guidelines, which were adopted by most countries through incorporation into national legislation, although the IFSs have no legally binding power as such. (Giovanoli, 2013, pp. 82-123)

Conclui-se que também a nível legislativo a rede e o comportamento de «running together» é incentivado e penalizado para os casos que não se ajustam e reforça a noção e perceção de grande comunidade coletiva. Parece difícil a compreensão da total neutralidade na definição e criação desta jurisprudência global, sendo liderada por apenas 20 nações.

Esta descrição da extensão da arquitetura, organização e *modus operandi* da forma de criação e aplicação da legislação, jurisprudência e regulamentação da atividade financeira traduz a forte imagem que os atores têm de si próprios e da importância que os *stakeholders* lhes reconhecem, sendo uma atividade «orientada» pela mais alta esfera do poder internacional. Tem efeito nos próprios atores e em especial no seu pensamento, que leva culturalmente o sistema a «relaxar» sobre esta legislação, jurisprudência e autorregulação, como uma forma de se desresponsabilizar ao cumprir normas que não foram da sua autoria e com a sua conviência.

#### 4.<sup>a</sup> característica: o poder da informação que gere

Não só de dinheiro se ocupa esta rede integrada, mas muito em especial de informação de avaliação económica e financeira e política de países, governos, setores de atividade, organizações, empresas e consumidores. Estas avaliações constroem-se por constante monitorização e transformam-se em informações divulgadas publicamente, que baseiam as decisões de origem e destino do dinheiro, revertendo depois na análise e visualização do estado da arte do progresso dos mercados, segundo determinados critérios com forte imposição anglo-saxónica, que acabam por servir de instrumento de poder político e estratégico dos Estados na defesa dos seus interesses nacionais por todo o mundo.

Ó Tuathail (1997) afirma ser este o sistema que limita a política estatal mas que, por outro lado, também dá acesso à influência e à manipulação sobre outros Estados: «State policy is circumscribed by the parameters of the panopticon. (...) Like the military panoptic, the geofinancial system strives for global transparency and places great value on “strategic vision”.» (Ó Tuathail, 1997, pp. 302-303).

Numa visão mais extremista, Ó Tuathail (1997) chega a descrever o sistema financeiro como um panopticon geofinanceiro, fazendo a analogia com o conceito do centro penitenciário desenhado por Jeremy Bentham no século XVIII, onde um vigilante pode observar todos os prisioneiros num ponto radial, sem que os prisioneiros saibam que estão a ser observados: «While it may sound totalizing to speak of a geofinancial panopticon that disciplines and punishes those places under its gaze and scrutiny, it is no stretch to argue that the infrastructure of global financial markets operates as an efficacious though not omnipotent panopticon of *power*, engendering, (...) a peculiar politics of transparency and obstructionism, appearances and deceptions.» (Ó Tuathail, 1997, p. 302).

### 5.<sup>a</sup> característica: a crença na geração, controlo e distribuição do risco

*In a world risk society, we must distinguish between ecological and financial dangers, which can be conceptualized as side effects, and the threat from terrorist networks as intentional catastrophes; the principle of deliberately exploiting the vulnerability of modern civil society replaces the principle of chance and accident.* (Beck, 2006, p. 329)

A noção de risco segundo Giddens (1999, p. 32) é a seguinte:

A ideia de risco parece ter-se estabelecido nos séculos XVI e XVII, e foi originalmente cunhada por exploradores ocidentais ao partirem para as suas viagens pelo mundo. A palavra “risk” parece ter sido introduzida no inglês através do espanhol ou do português,

línguas em que era usada para designar a navegação rumo a águas não cartografadas. (...) originalmente possuía uma orientação espacial. Mais tarde, passou a ser transferida para o tempo, tal como usada nas transações bancárias e de investimento, para designar o cálculo das consequências prováveis de decisões de investimento para os que emprestavam e os que contraíam empréstimos. (...) Risco não é o mesmo que infortúnio ou perigo. Risco se refere a infortúnios ativamente avaliados em relação a possibilidades futuras. A palavra só passa a ser amplamente usada em sociedades orientadas para o futuro. (...) a aceitação do risco é também condição para entusiasmo e aventura. (Giddens, 1999, pp. 32-45)

Beck (2006) considera que a narrativa sobre risco é uma narrativa de ironia, porque se liga com a sátira involuntária, a futilidade otimista, com a qual as grandes e sofisticadas instituições da sociedade moderna (académicas, estatais, empresariais e militares) tentam antecipar o que não pode ser antecipado, e considera que por isso se globaliza o risco: «The ignorance of the globalization of risk increases the globalization of risk» (Beck, 2006, p. 330). A crise de 2007 frustrou as esperanças de quem acreditava que a separação de risco e a gestão do balanço distribuíram o risco, de forma ótima, por todo o sistema financeiro. Toda a legislação, controlo, auditoria e seus representantes ficaram com a imagem de idoneidade beliscada, podendo aplicar-se a noção de «the elefante in the room», expressão idiomática inglesa que realça uma questão tabu, problema ou assunto controverso que, apesar de óbvio para todos, é deliberadamente ignorado por causar embaraço. A «ironia do risco» para Beck (2006) é a razão para se perceber porque falham os esforços de regulamentar o controlo do risco:

*The irony of risk here is that rationality, that is, the experience of the past, encourages anticipation of the wrong kind of risk, the one we believe we can calculate and control, whereas the disaster arises from what we do not know and cannot calculate. (...) The experience of global risks represents a shock for the whole of humanity. (...) The experience of global risks is an occurrence of abrupt and fully conscious confrontation with the apparently excluded other. Global risks tear down national boundaries and jumble together the native with the foreign. The distant other is becoming the inclusive other not through mobility but through risk. Everyday life is becoming cosmopolitan: human beings must find the meaning of life in the exchange with others and no longer in the encounter with like.* (Beck, 2006, pp. 330-331)

Os riscos globais reveem-se neste exemplo da crise financeira de 2007-2008, reconhecido num relatório da OCDE (2009):

*Poor incentives created by regulatory and tax loopholes and bonus systems certainly contributed to the crisis – being exploited by some though not all banks. So while increased capital and regulatory reform are important, something else seems to have been at work in*

*many banks and even some financial systems that enabled them to survive the crisis without government capital injections and securities purchases. The same regulations, accounting standards and rating procedures appear to have been compatible with very different bank business models and performance. If what banks do, for given capital and other rules, is also important in explaining the crisis, then this, too, may need to be addressed – the elephant in the room so far put to one side. (OCDE, 2009, p. 4)*

O problema principal no contágio do risco no sistema financeiro advém do comportamento que caracteriza o setor, que se tem vindo a designar nesta investigação por «comportamento de rebanho» e comportamento de «running together». Jo (2012) considera que, por causa, deste comportamento é possível antecipar ameaças de contágio, caso as entidades de supervisão tenham conhecimento prévio e monitorizem as interconectividades e interdependências entre os atores do sistema para poderem atuar preventivamente:

*Since financial institutions in the same financial sector have similar asset portfolios and fund raising, they are likely to be exposed to a common shock and have a possibility of facing bankruptcy simultaneously. As herd behaviour within a financial sector became stronger recently, default of a few major members in the financial sector easily spread to other members. (...) If supervisory authorities had accurate data on the intricate financial linkages among financial institutions, they could have estimated the impact of the upcoming default contagion and successfully helped reduce the uncertainties. Moreover, if this network analysis was available, those supervisors could have detected and restrained the bilateral exposure, which could be critical channels of contagion. Also simulation results would have helped select domestic SIFIs and impose an adequate level of additional capital on them as they have the possibility of incurring systemic risk. (...) further research will need to look at the impact of overseas shocks on domestic financial institutions through contagion channels due to foreign currency shortages and inter-financial linkages with foreign financial institutions. (Jo, 2012, p. 31)*

Acresce que como Goldfinger (1996) alerta que a interação em rede ligada por tecnologia de informação onde se delega e standardiza a tomada de decisão, promove a propagação a velocidade incontrolável de risco aumentando a fragilidade do sistema, assim explica:

*La montée des risques. La géofinance aggrave la fragilité du système financier. En interconnectant les marchés éloignés et en accélérant les flux entre eux d'informations et de transactions, elle exacerbe le risque systémique, le risque d'un effet domino qui, à partir d'un déséquilibre local, met en danger des marchés et des banques à l'autre bout de la planète. (...) La nouvelle finance, parce qu'elle dépend étroitement de la télématique et l'informatique, court d'autres risques encore: « le risque Tchernobyl », de paralysie par défaillance généralisée des systèmes et des réseaux, et « le risque Monte Carlo », d'une explosion des baisses ou des hausses par emballement planétaire, qui peut se produire lorsque les systèmes*



*automatisés déclenchent des ventes ou des achats massifs, qui s'autoalimentent et font boule de neige.* (Goldfinger, 1996, s/p)

E o «elefante na sala» é visível digamos por falta de bom senso e excesso de confiança, como Giovanoli (2013) descreve, apesar das regras internacionais e nacionais e dos diferentes intervenientes no controlo, como foi exposto anteriormente; alguns pressupostos básicos a nível de «bom senso» não estavam contemplados na promoção da crise de 2008, mas eram evidentes pelo menos para os atores do sistema financeiro:

*Beyond the unintended side-effects, it appears that some very basic prudential rules were overlooked, disregarded, or simply ignored — either at the national level or through IFSs.*

- *First, credits should not be extended (irresponsibly) to borrowers who are unable or unlikely to meet the corresponding financial obligations in the long run; moreover, borrowers should not be lured into assuming such obligations by «teasing rates» or the like.*
- *Second, there should be a minimum level of quality for credits that are repackaged and sold on the markets following securitization; prospective toxic assets should be excluded from such repackaging.*
- *Third, financial intermediaries should not be allowed to build up large exposures on financial instruments for which they are unable to measure the credit risk involved.*
- *Fourth, sophisticated financial instruments should be rated not only with regard to the standing of the issuing financial intermediary, but also with primary consideration given to the quality (and risks) of the underlying assets.*

*(...) It is sufficient to note that the disregard for (or non-implementation of, in the ambit of IFSs) such basic rules contributed, to a greater or lesser extent, to the emergence of the crisis and to the contamination of the world financial markets. To sum up, the current crisis revealed very serious shortcomings not only in the financial industry, but also on the side of regulatory and supervisory authorities, including at the international level.* (Giovanoli, 2013, pp. 88-89)

A. Leyshon e N. Thrift (1997, p. 294) colocam o «dedo na ferida» ao afirmarem que o que se define por risco é uma noção em permanente mutação. E que certas formas de risco e especulação financeira atuais são assumidas como uma nova respeitabilidade, e acrescenta: «(...) the international monetary system is an institutionally structured risk environment which is constituted through risk, rather than risk being an incidental factor.» E Jo (2012) refere quais as preocupações nos estudos sobre risco antes da crise de 2007 e que, após, as preocupações focam-se na interconectividade da rede do sistema financeiro internacional: «Most studies before the global financial crisis asserted that sufficient capital at individual banks in a country would protect them from exogenous failure of one or more banks and



thus prevent the local failure from spreading to the whole financial system. Recent network analysis studies, however, emphasize market and liquidity risk and incorporate them into macro-stress tests. They form a consensus that a high level of interconnectedness among financial institutions plays a key role in amplifying loss in the financial system during a global financial crisis.» (Jo, 2012, p. 2)

Nas empresas financeiras, a gestão do risco faz parte das suas atividades diárias, seguindo muito em especial os princípios e as linhas orientadoras para gestão de risco publicadas e divulgadas pelo BIS (Bank of International Settlements): «Principles for the Sound Management of Operational Risk and the Role of Supervision – incorporates the evolution of sound practice and details eleven principles of sound operational risk management covering (1) *governance*, (2) risk management environment and (3) the role of disclosure» (BIS, 2011, p. 1), e gerem-se os seguintes tipos de risco: risco de crédito, risco de liquidez, risco de mercado, risco de contraparte, o risco de solvência (capital), risco operacional, risco legal e risco reputacional.

As orientações do BIS destinadas aos bancos, mas também aos supervisores do sistema financeiro, vêm-se sucedendo desde 2003 e resumem-se desta forma, por exemplo, quanto a risco operacional:

*In the Sound Practices for the Management and Supervision of Operational Risk (Sound Practices), published in February 2003, the Basel Committee on Banking Supervision (Committee) articulated a framework of principles for the industry and supervisors. Subsequently, in the 2006 International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards: A Revised Framework - Comprehensive Version (commonly referred to as “Basel II”), the Committee anticipated that industry sound practice would continue to evolve. Since then, banks and supervisors have expanded their knowledge and experience in implementing operational risk management frameworks (Framework). Loss data collection exercises, quantitative impact studies, and range of practice reviews covering governance, data and modelling issues have also contributed to industry and supervisory knowledge and the emergence of sound industry practice. (...) A Framework for Internal Control Systems in Banking Organisations (Basel Committee, September 1998) underpins the Committee’s current work in the field of operational risk. The Core Principles for Effective Banking Supervision (Basel Committee, October 2006) and the Core Principles Methodology (Committee, October 2006), both for supervisors, and the principles identified by the Committee in the second pillar (supervisory review process) of Basel II are also important reference tools that banks should consider when designing operational risk policies, processes and risk management systems. (BIS, 2011, p. 1)*

A gestão do risco tem forte influência de todas as características definidas na cultura geofinanceira. Aparentemente, e apesar dos muito elaborados e detalhados modelos de risco numa estrutura de governo do risco regulamentada, dá-se apenas importância ao risco que comporta perigo iminente, já que o risco que pode conter uma ameaça pode ser «vendido», exportado, ou repassado a terceiros, como a crise de 2008 veio a revelar (venda de produtos derivados complexos). O perigo iminente de liquidação ou que provoque pânico com «corrida aos depósitos» parece ser o único risco realmente gerido numa permanente preocupação dos atores com a ameaça subjacente, e perante este tipo de perigo, que pode ter origem em diferentes riscos, atuam com a maior rapidez, utilizando a figura da desmobilização ou deleveraging repentino e imediato, por vezes com fortes consequências na sociedade face à retirada de liquidez da economia repentina, que geralmente estes procedimentos comportam.

Considera Beck (2006) que, sem o anúncio e publicitação do risco, este não tem o impacto de ameaça percebido na sociedade e não há, assim, nenhuma compulsão para agir, o que oferece a contradição relativamente à necessidade de segurança que a sociedade tem: «Risks are always events that are threatening. Without techniques of visualization, without symbolic forms, without mass media, etc., risks are nothing at all. In other words, it is irrelevant whether we live in a world which is in fact or in some sense 'objectively' safer than all other worlds; if destruction and disasters are anticipated, then that produces a compulsion to act. This in turn conceals an irony, the irony of the promise of security made by scientists, companies and governments, which in wondrous fashion contributes to an increase in risks.» (Beck, 2006, p. 332)

Os atores do sistema financeiro competem na sua gestão de risco tentando afirmar a sua melhor competência na gestão do risco, e a eficácia e a responsabilidade na gestão são medidas em função da eficácia na gestão de risco, como o BIS (2011) nos seus princípios orientadores define:

*Operational risk (Operational risk is defined as the risk of loss resulting from inadequate or failed internal processes, people and systems or from external events. This definition includes legal risk, but excludes strategic and reputational risk) is inherent in all banking products, activities, processes and systems, and the effective management of operational risk has always been a fundamental element of a bank's risk management programme. As a result, sound operational risk management is a reflection of the effectiveness of the board and senior management in administering its portfolio of products, activities, processes, and systems. (...) In the industry practice, the first line of defence is business line management.*

*This means that sound operational risk governance will recognise that business line management is responsible for identifying and managing the risks inherent in the products, activities, processes and systems for which it is accountable. (BIS, 2011, pp. 3-4)*

E por gestão de risco entende-se no sistema financeiro o seguinte:

*Risk management generally encompasses the process of identifying risks to the bank, measuring exposures to those risks (where possible), ensuring that an effective capital planning and monitoring programme is in place, monitoring risk exposures and corresponding capital needs on an ongoing basis, taking steps to control or mitigate risk exposures and reporting to senior management and the board on the bank's risk exposures and capital positions. Internal controls are typically embedded in a bank's day-to-day business and are designed to ensure, to the extent possible, that bank activities are efficient and effective, information is reliable, timely and complete and the bank is compliant with applicable laws and regulation. In practice, the two notions are in fact closely related and the distinction between both is less important than achieving the objectives of each. (BIS, 2011, p. 3)*

Cujos princípios fundamentais são:

*Fundamental principles of operational risk management: Principle 1: The board of directors should take the lead in establishing a strong risk management culture. The board of directors and senior management should establish a corporate culture that is guided by strong risk management and that supports and provides appropriate standards and incentives for professional and responsible behaviour. In this regard, it is the responsibility of the board of directors to ensure that a strong operational risk management culture exists throughout the whole organisation. Principle 2: Banks should develop, implement and maintain a Framework that is fully integrated into the bank's overall risk management processes. The Framework for operational risk management chosen by an individual bank will depend on a range of factors, including its nature, size, complexity and risk profile. (BIS, 2011, p. 4)*

A individualização e responsabilização individual, espelhada nos princípios acima, é para Beck (2006) o cinismo das instituições, que não assumem o seu próprio insucesso no controlo e supervisão a que estão obrigados por missão; afirma este autor:

*The appeal to «responsibility» is the cynicism with which the institutions whitewash their own failure. However and this is also part of the tragic irony of this individualization process the individual, whose senses fail him and her in the face of ungraspable threats to civilization, who, thrown back on himself, is blind to dangers, remains at the same time unable to escape the power of definition of expert systems, whose judgement he cannot, yet must trust. Sustaining an individual self of integrity in world risk society is indeed a tragic affair. World risk society produces new lines of conflict. (Beck, 2006, p. 336)*

O apetite pelo risco tem sido alvo de testes de stresse feitos pelos supervisores do sistema financeiro internacional para tentar antecipar ameaças derivadas de excessivo apetite por risco e testando a resiliência dos bancos a situações de ameaça, bem como a sua competência na gestão do risco. E Beck alerta para o facto de a exposição ao risco ser a principal condição de desigualdade na sociedade atual, quando afirma que a definição de risco é um jogo de poder: «Risk exposure is replacing class as the principal inequality of modern society, because of how risk is reflexively defined by actors: “In risk society relations of definition are to be conceived analogous to Marx’s relations of production.” The inequalities of definition enable *powerful* actors to maximize risks for “others” and minimize risks for “themselves”. Risk definition, essentially, is a *power* game. This is especially true for world risk society where Western governments or *powerful* economic actors define risks for others.» (Beck, 2006, p. 333)

A teoria do «world risk» de Beck (2006) tem três características, e todas elas se aplicam ao sistema financeiro internacional: (1) a deslocalização – causas e consequências não estão limitadas a uma localização geográfica, são em princípio omnipresentes; (2) a incalculabilidade – as suas consequências são em princípio incalculáveis, têm por base riscos hipotéticos baseados em indução do desconhecido e dissidência normativa; (3) a não-compensabilidade – a prevenção sobrepõe-se à compensação, a precaução é a forma de prevenir, dado estarmos perante riscos hipotéticos cuja existência não foi provada. Não há calculo de risco baseado em experiências passadas, por isso não é possível a lógica racional de antecipação do risco. Neste pressuposto, o risco é um *moving target* para os atores do sistema financeiro, e uma das causas da interdependência entre os atores do sistema, bem como o que garante que o sistema funcione em rede. Mais uma vez, Beck (2006, p. 336) ajuda na compreensão desta característica da cultura geofinanceira ao afirmar: «Global risks are the expression of a new form of global interdependence, which cannot be adequately addressed by way of national politics or by the available forms of international co-operation.»

Numa tentativa de abarcar este ambiente global, reuniram-se, em 2013, num fórum, três instituições supranacionais muito respeitadas no sistema financeiro internacional – BASEL Committee on Banking Supervision (BCBS); International Organization of Securities Commissions (IOSCO); International Association of Insurance Supervisors (IAIS) – e com base num inquérito que fizeram a 15 Supervisores e 23 organizações do sistema – («Fifteen

supervisors and 23 firms responded to the survey, representing the banking, securities and insurance sectors in Europe, North America and Asia (...) a means to provide insight into the current supervisory framework around credit risk and the state of CR management at the firms, as well as implications for the supervisory and regulatory treatments of credit risk. (BIS, 2015a, p. 1) - (uma amostra muito pouco representativa do sistema que tem milhares de atores) – emitem novas recomendações, em especial considerando as interdependências entre banca, títulos e seguros, mas muito assentes na realidade e na legislação dos EUA (Anexo D), sendo que países como Japão e Coreia do Sul, por exemplo, afirmam não ter efetuado alterações regulamentares quanto à gestão do risco.

## 6.ª característica: caracterização da classe profissional

Ao longo da história, e à medida que a sociedade se foi tornando cada vez mais dependente da atividade bancária e financeira, a indústria foi requintando a sua terminologia e reforçando a linguagem hermética, muito proporcionada pela teoria matemática de cálculo financeiro para determinação do valor temporal do dinheiro e terminologia jurídica, como forma de abstração que permite limitar o seu domínio e o acesso ao comum dos cidadãos; estes, por sua vez tratam os atores do sistema como entregam a sua saúde ao cuidado dos especialistas, como se de médicos ou de cientistas se tratasse, depositando uma confiança cega no saber destes profissionais e na complexidade que estes aparentam dominar, aceitando que façam a gestão do seu património financeiro e confiando nos seus conselhos tacitamente. Ferguson (2008, p. 20) observa: «Quanto mais integrados se tornam os mercados financeiros do mundo, mais oportunidades surgem para as pessoas com conhecimentos financeiros, independentemente de onde estas vivam – e maior é o perigo de mobilidade descendente para os financeiramente analfabetos.»

Ao pesquisar literatura e formação académica específica para financeiros, encontrei um vazio e escassez de informação em períodos anteriores ao final do século XX; depreende-se assim que a formação e informação da classe é restrita, feita na próprias instituições e frequentemente no decurso da atividade (on the job). Parece haver pouca circularidade destes profissionais para outras indústrias, isto é, circulam apenas dentro do setor financeiro. No final do século XX encontra-se alguma literatura, geralmente dos próprios profissionais da atividade financeira, sendo que a mais abundante é dirigida a uma audiência

não financeira e versa sobre «raising capital», isto é, parece aliciar clientes para as diferentes fontes de obtenção de capital, desde mercados de capitais aos produtos de crédito bancário. Os temas mais vulgares na literatura financeira prendem-se com a banca de investimento, gestão de ativos financeiros e mercado de capitais, onde grandes volumes de dinheiro geridos por poucos atores a nível global se tornam alicientes para análises e teorias.

É interessante o facto de encontrarmos recorrentemente em várias línguas a publicação de glossários e léxico bancário, estes sim mais dirigidos aos profissionais financeiros, revelando a necessidade de traduzir a linguagem hermética utilizada no setor. A academia pouca ou nenhuma atenção tem dado ao setor financeiro e os cursos de formação são geralmente técnicos e dedicados à prática, sendo que os formadores exercem a atividade. Simplificando, a atividade financeira tem sido ao longo dos séculos exercida por práticos, em especial por a atividade estar baseada em regras *standard*, que existem exatamente para não requerem grandes competências, conhecimento, talento e pensamento desenvolvido. Por este motivo, a indústria bancária socorre-se de consultores e académicos, e é um dos maiores clientes destas atividades para determinados projetos de desenvolvimento, em especial os que envolvem inovação e mudança disruptiva.

Por outro lado, a classe profissional dos financeiros alimenta a ilusão de que tem o poder de satisfazer sonhos, ambições, projetos de vida da sociedade, criando uma aura de elemento fundamental na propagação da democracia da propriedade, dinamizador do Estado-providência, propulsor da inovação. Parece haver pouca consciência de que são igualmente «sopradores de bolhas» e recusam essa responsabilidade, acreditando que a organização e a regulação do sistema permitem-lhes ter os riscos sob controlo, a coberto das ISO definidas por «instâncias superiores» que determinam a cada momento o âmbito de atuação legal. Kay (2015) considera que o sistema financeiro e até o monetário exploram o controlo de ilusões ao invés da perceção mais divulgada nas últimas décadas de ser um sistema que vive de racionalidade:

*Many financial promotions exploit the control illusion and the excessive confidence people have in their own judgment. The most common means of chasing the dream is to believe that savers can successfully identify market highs or lows, or select stocks or managers that will out-perform the market. The overwhelming evidence is that they can't. Few investors or managers have any sustained capacity for out- performance. (...) These characteristics – chasing the dream, liking for control, bias towards optimism – have been repeatedly identified in experiments in what become the popular subject of behavioural finance. (Kay, 2015, p. 66)*

Goldfinger (1996) contribui para esta investigação em especial na caracterização e descrição da atividade dos atores financeiros dentro do sistema e também no perfil que os seus profissionais assumem em consequência da perceção de poder que tanto os meios tecnológicos que têm ao seu dispor como a desregulamentação lhes proporcionam, assim cresce na época de 1980-1990, uma classe profissional com caracter específico:

*Les vedettes de la finance. On pourrait croire que la dématérialisation de l'argent, la mondialisation des marchés et la course à la taille critique réduit, en matière financière, le poids des personnalités. Il n'en est rien. Les hommes de la finance n'ont jamais été aussi puissants et importants. La technologie de l'information leur permet en effet de mobiliser rapidement d'énormes quantités de capital, grâce auxquelles ils font tomber les monnaies, secouent les entreprises traditionnelles, financent les rêves d'entrepreneurs ambitieux, construisant en quelques années des empires, qu'ils perdent souvent en quelques mois ou en quelques jours. Les spécialistes des nouveaux instruments, les conseillers en fusion, en acquisition et en montages complexes, ont le vent en poupe. Les premiers ont le savoir-faire technique, fondé souvent sur des méthodes mathématiques et informatiques avancées. Les seconds ont accumulé un capital relationnel immense, qui leur permet d'identifier les opportunités et de créer un climat propice aux transactions. En période faste, ces « bricoleurs des fusées » et autres « faiseurs de pluie », comme on les appelle dans le jargon de Wall Street, enrichissent les firmes qui les emploient. Entre 1990 et 1992, une trentaine d'arbitragistes, à New York, Tokyo et Londres, sur un total de 8000 employés, ont généré 87% du profit de Salomon Brothers. Ces nouvelles vedettes de la finance demandent à être payées en conséquence: des dizaines, voire des centaines, de millions de dollars. Un foyer de controverse. Omniprésence de l'argent, splendeur des sièges sociaux, rites savants ou ésotériques, jeux d'influence réels ou imaginaires, tout contribue à faire de la finance une nouvelle religion, pour reprendre l'expression forgée par Anthony Sampson. (Goldfinger, 1996, s/p)*

Acresce que é tradição na indústria a competência por decisão delegada; esta delegação de competências via normas e ordens de serviço, desejavelmente sempre colegiais, reverte em atuação segundo o respeito pelo princípio da segregação de funções para evitar conluio, sendo todo este processo auditado por auditores internos e externos regularmente. No ambiente competitivo em que vivem, desenvolvem preconceitos e critérios de seleção e discriminação sobre clientes e suas atividades, em especial para efeitos de concessão de crédito e seleção de risco em função do seu próprio apetite por risco. Estes preconceitos podem influenciar o curso dos acontecimentos, na presunção de se conseguir antecipar a vida futura dos seus clientes, e muito em especial um risco calculável e controlável. E sentem-se sempre surpreendidos quando se apercebem de que o mundo mudou, e não no sentido das suas previsões e antecipações.



A sua memória retém geralmente as atividades que fomentaram o crescimento e desenvolvimento económico, e pela história nos apercebemos que o facto de a atividade ter durante uns séculos sido de acesso restrito a parte muito exclusiva da população e até de agentes económicos, ao generalizar-se e massificar-se o acesso global por natureza transforma as instituições financeiras em megaorganizações que servem milhões de clientes e processam um número quase infinito de transações, envolvendo valores monetários de triliões de unidade de medida monetária, provocando uma sensação de grandeza e grandiosidade nos profissionais que exercem a atividade.

Como Ferguson (2008, p. 297) constatou pela análise à história bancária e financeira: «As crises realmente grandes surgem só o suficiente para fugirem à memória viva dos atuais executivos bancários, gestores de fundos e corretores.» Percebe-se assim que o sistema financeiro é fortemente condicionado pelo comportamento humano tanto dos seus profissionais como de toda a sociedade, e Ferguson (2008) avalia as causas deste comportamento, sendo o sistema um espelho da sociedade:

Sucumbimos demasiado depressa a armadilhas cognitivas como:

1. Preconceito da disponibilidade, que nos leva a basear as nossas decisões em informação mais prontamente disponível nas nossas memórias e não nos dados que realmente necessitamos;
2. Preconceito da retrospectiva, que nos leva a atribuir mais probabilidades a acontecimentos já ocorridos (*ex post*) do que a acontecimentos que ainda não ocorreram (*ex ante*);
3. O problema da indução, que nos leva a formular regras gerais, com base em informação insuficiente;
4. (...) Os efeitos da contaminação, através dos quais deixamos que uma informação irrelevante, mas imediata, contamine uma decisão;
5. A disposição heurística, através da qual juízos de valores pré-concebidos interferem com a nossa avaliação dos custos e benefícios;
6. Negligência de âmbito, que nos impede de ajustarmos proporcionalmente o que nos deveríamos dispor a sacrificar, para evitar males de diferentes ordens de magnitude;
7. Excesso de confiança na calibração, que nos leva a subestimar os intervalos de confiança da robustez dos nossos cálculos;
8. Apatia de transeunte, que nos inclina a abdicar da nossa responsabilidade individual, quando inserido num grupo

(...) A maioria das mutações financeiras traduz-se numa inovação deliberada e consciente, e não por uma mudança aleatória. (...) nos serviços financeiros, a evolução ocorre num

enquadramento regulador onde (...) o “desenho inteligente” desempenha o seu papel. (...) os mercados financeiros são como o espelho da humanidade, revelando, todos os dias, a toda a hora, o valor que damos a nós próprios e aos recursos do mundo que nos rodeia. (Ferguson, 2008, pp. 301, 307 e 310)

Preocupa-se Goldfinger (1996) em caracterizar a volatilidade da sua noção de geofinança assente na força, frequência e velocidade de flutuação de preços dos instrumentos financeiros que considera se refletem numa deformação da realidade económica e encorajamento de especulação, que há época de 1990 se observavam, «La volatilité de la géofinance — la force, la fréquence et la rapidité des fluctuations de prix des instruments financiers — inquiète universitaires et gouvernements. (...) La volatilité de la géofinance pose un problème paradoxal. Elle est accusée de déformer la réalité économique, d’encourager la spéculation, de miner donc le commerce international et les stratégies d’investissement.». E contribui para a caracterização da cultura dos atores do sistema quando classifica esta volatilidade como originária nas perceções e julgamentos dos profissionais financeiros, assim estes são definidos como ditadores com comportamento de ‘rebanho’ e que a tecnologia e arquitetura do sistema promove, como descreve Goldfinger:

*Des armées d’analystes, d’économistes et de gestionnaires de portefeuille évaluent en permanence les données économiques passées et prospectives: évolution du Produit intérieur brut, de l’inflation et de la masse monétaire, résultats des entreprises. Leurs opinions et recommandations déterminent les décisions d’achat et de vente. Elles sont un jugement collectif sur la gestion économique d’un pays ou les perspectives de croissance d’une entreprise. Ce jugement contredit parfois les objectifs des États. Il en résulte de périodiques bras-de-fer entre gouvernements et banques centrales d’un côté, et marchés financiers de l’autre, sur les taux de change ou les taux d’intérêt.(...) Ces jugements et ces décisions, instantané, massifs et mimétiques, portent sur la vente ou l’achat, en quelques secondes, de milliards de dollars. Et surtout, tout le monde vend ou achète en même temps et dans le même sens. Bien que tout le monde ait désormais accès à l’information, les marchés financiers vivent encore sous la coupe de dictatures d’opinion. Si bien que les grands investisseurs institutionnels et les intermédiaires financiers font tous les mêmes analyses, que ce soit aux États-Unis, au Royaume-Uni, en Allemagne ou ailleurs et suivent les mêmes stratégies.(...) L’information se propageant très vite, celui qui veut en profiter doit agir avant les autres. D’où la frénésie des transactions dans les secondes et ou les minutes qui suivent l’annonce de données importantes, comme le déficit de la balance commerciale américaine ou un indice des prix. Le consensus informationnel évolue constamment, en fonction des données disponibles, de l’interprétation qui en est faite et des réactions provoquées par les consensus précédents. Anxieux d’être toujours les premiers à réagir, les opérateurs pratiquent de plus en plus l’anticipation. Si bien que lorsque l’information officielle est donnée, les opérateurs réagissent à cette information qu’à l’écart entre cette information et ce qu’ils en*

*attendaient. Les actions des sociétés qui annoncent une augmentation de leurs bénéfices pourront baisser si cette augmentation est inférieure à ce que prévoyaient les analystes. (...) Une approche informationnelle de la volatilité explique à la fois ses excès et sa pérennité. Ses excès sont dus à la variété et à la variabilité des données, des opinions et des perceptions dans un univers d'abondance. Sa pérennité s'explique par le fait que le mécanisme des marchés offrent un moyen irremplaçable d'agrèger, de présenter, de confronter et d'ajuster entre eux des points de vue très nombreux et très variés. Non pas que ce mécanisme soit infaillible, loin s'en faut. (Goldfinger, 1996, s/p)*

Na tentativa de conservar a memória financeira, o setor identifica, define, dissemina as suas melhores práticas, que geralmente são de imediato seguidas pelos restantes atores, dado o comportamento de «follow the leader» tradicional no setor. E Balão (2014) afirma que este modelo é uma facilitação de maior controlo pelas elites do sistema:

Modernamente, o discurso argumenta com base nas boas práticas e na *good governance* que assenta na racionalização da relação custo-benefício, tendo por base os resultados/objetivos que se procura alcançar. Com esta tendência para que, pelo menos teoricamente, todas as realidades individuais, diferenciadas, de cada país, resultantes de modelos e práticas adoptados por cada um deles, sejam sucessiva e persistentemente substituídas pelo modelo de excelência, para podermos chegar a um ponto em que todo o mundo actuará, em cada domínio, de modo perfeitamente standardizado e previsível. Ao mesmo tempo, todos passarão a estar dependentes do mesmo. (...) alternativas tenderão a desaparecer em benefício do melhor modelo (...) a submissão aos que detêm a patente do modelo, que controlam e asseguram a sua existência e manutenção é inevitável. Por isso, a modelação, manipulação e orquestração de vontades será, assim, significativamente facilitada. (Balão, 2014, pp. 358-359)

E por isto se questiona se haverá mesmo aquilo a que se chama «best practices». Andreas Dombret (2015) na revista *The Banker*, na edição do seu nonagésimo aniversário, de janeiro de 2016, afirma: «There is no such thing as “Best Practices” or universally valid code of conduct. (...) It is behaviour that is key to the reputation of the banking profession. (...) Since banking is built on trust, banks need to act by addressing the issue of adequate ethical behaviour. More than just set up a code of conduct, they have to live that code.» A questão do comportamento ético adequado à atividade que se exerce vivido diariamente segundo um código de conduta e sob escrutínio permanente é a discussão mais complexa, pois implica saber identificar um «bad banker», e por isso se questiona se pode uma boa conduta ser ensinada ou regulamentada? E mais uma vez, este é um dos setores de atividade que tem maior regulamentação, princípios, orientações, códigos para definir os comportamentos admissíveis na atividade. Não só a própria indústria sempre pautou por desenhar e

promover o desenho destes códigos, princípios e procedimentos de atuação, como por exemplo, a EBA (European Banking Authority) definem e controlam o que chamam risco operacional derivado de condutas não adequadas de bancários e banqueiros.

Sintetizando e concluindo com base na investigação realizada, suportada num quadro conceptual de características demonstrativas da autonomia da imaginação geofinanceira identificaram-se as seguintes singularidades: a noção de comunidade imaginada, a capacidade de ficcionar realidades, a capacidade de autoregular, a perceção de segurança e de controlo do risco dentro de regras e padrões técnico-operativos, o poder da informação que gere, a crença no controlo e distribuição do risco e a caracterização de classe profissional. Emerge assim a existência de uma imaginação geofinanceira, onde o carácter dos atores do sistema financeiro internacional está moldado por regras e tecnologia que supera barreiras – linguísticas, físicas e culturais –, criando uma comunidade e identidade coletiva com aparente poder, mas que é um espelho da importância dada por outros poderes – como o dos atores políticos supranacionais e atores económicos transnacionais – que ditam as regras, e não o oposto, pois não são unicamente os atores financeiros a liderar o *governance* da sua atividade, embora a influenciem através da sua capacidade técnica e controlo da implementação e da ação no dia a dia.

## 2.2.2 Pensamento geofinanceiro

*A hegemonic world power, such as the United States in the immediate post-war period, is by definition a «rule-writer» for the world community. (Ó Tuathail et al., 1998, p. 82)*

O pensamento geofinanceiro lê-se nas fortes tradições que a indústria cultiva há séculos, como apresentado nesta investigação nas várias referências e análises à história da indústria. Spencer (1879) inspira esta análise referindo-se à natural tendência da mente humana de se ocupar dos meios desprezando os fins, ditando regras com objetivos de manutenção de direitos mas que são confundidas com os próprios direitos em si:

*But because of this tendency to occupation of the mind by the means and proportionate exclusion of the ends, it results that those governmental arrangements which conduce to maintenance of rights come to be regarded as themselves rights—nay, come to be thought of as occupying a foremost place in this category. (...) the acquirement of so-called political rights is by no means equivalent to the acquirement of rights properly so-called. The one is but an instrumentality for the obtainment and maintenance of the other; and it may or may not be used to achieve those ends. The essential question is—How are rights, properly so-called, to be preserved—defended against aggressors, foreign and domestic? This or that system of government is but a system of appliances. (Spencer, 1879, s/p)*

Neste ponto da investigação relativo ao pensamento geofinanceiro, vamos estruturar o segundo pilar do quadro conceptual, que inclui as tradições demonstrativas da autonomia do pensamento geofinanceiro. Estas serão sistematizadas relativamente ao processo de influência relacional delimitado pelo modelo *tacit bargain*, ao processo e à organização enquadrados juridicamente em regulamentos e padrões internacionais – e.g., *Standard Operational Procedures* e ISO (International Standards) –, na resposta à procura – «follow the demand» –, no refúgio na lei nacional e internacional e, finalmente, no poder da informação – *intelligence*. Dodds (2015) define o que se entende por regras, normas e leis num enquadramento de *governance* global: «Rules refer to standards for activities, norms refer to expectations about what is considered to be “normal and reasonable”, and laws refer to obligations and duties on signatories. What makes global *governance* a complex affair is that even parties nominally signed up and committed to global *governance* systems can and do differ on how they interpret, engage and enforce rules, norms and laws.» (Dodds, 2015, p. 5)

Nas décadas recentes pareceu existir um movimento de «uniformização estratégica» na indústria liderada pelos atores internacionais considerados como detentores das melhores práticas e que influenciam e participam nos processos de regulação e gestão do setor; este movimento arrastou as estratégias da maioria dos bancos a nível mundial para uma aparência da vantagem competitiva, mas que, na realidade, foi ultrapassada pelas fraquezas do ator, pela realidade local, pelas ameaças conjunturais e a mutabilidade do ambiente externo sem que houvesse capacidade de ajustamento imediato. Podemos identificar algumas características comuns e singulares deste pensamento geofinanceiro:

### 1.<sup>a</sup> característica: o processo de influência relacional caracterizado por *tacit bargain*

Schelling (1960) explica esta cultura como sendo uma cultura de «tacit bargain»; isto é, numa «guerra» limitada, onde as tradições e as convenções estabelecem a essência do limite, onde a comunicação é incompleta ou impossível, no sentido de não haver negociação explícita, mas sim a aceitação mútua de características psicológicas, sociológicas e intelectuais como uma espécie de autoridade, que deriva da perceção dos atores do reconhecimento mútuo e do interesse comum, é promovida a «tacit bargain», num ambiente tanto imaginário como lógico. E. Lawler e R. Ford (1995, p. 238) ajudam a perceber este conceito: «If competition is emphasized, tacit bargaining involves tactical efforts to outmanoeuvre the other and achieve an advantage, or at least avoid a disadvantage.» Considera-se ainda que o conceito de E. Lawler e R. Ford de «tacit integrative bargaining» é o que melhor define o pensamento geofinanceiro: «In tacit-integrative bargaining, actors have underlying compatible goals, a variable sum issue, and constraints on their verbal communication that limit tactical options. They coordinate their behaviour without appearing to negotiate or having to acknowledge the conflict or define the relationship in bargaining terms.» (E. Lawler e R. Ford, 1995, p. 240)

Mas existem diferentes intervalos de *bargaining*, e Gesteland (2012) apresenta uma sistematização útil para a compreensão dos moldes que definem os diferentes pensamentos das atuais grandes potências geofinanceiras (representadas pelos emissores das principais moedas internacionais): o Reino Unido (GBP), os Estados Unidos (\$US), a Alemanha (EUR); o Japão (YEN); a China (CNY). Podemos sintetizar de seguida algumas das características principais do «bargaining range» admissível nas culturas que emitem estas moedas:

*British Business behaviour: Bargaining range: The British have been doing business all over the world for hundreds of years. They may put a wide safety margin in their opening position so as to leave room for substantial concessions during the bargaining process. This practice may put off negotiators from Germany and Sweden, where the «high-low» tactic is frowned upon. Decision-making: Some «time is money» Americans find the British process too time-consuming, but for the rest of the world's business cultures it is quite normal. Role of contract: expect emphasis on legal aspects and the fine points of written agreement. Should a dispute or disagreement arise later the British tend to rely on the terms of the contract and could become suspicious if their counterpart invokes non-contract issues such as the importance of the long term relationship. (Gesteland, 2012, p. 318)*

*American Business behaviour: Bargaining range: U.S. negotiators experienced in international business are used to a wide variation in bargaining ranges. Expect them to test your opening offer for flexibility. They may respond better to realistic quotations than to the overused high-low tactic. Build safety margin into your opening bid to cover unexpected developments, but avoid over-inflating your offer. Concession behaviour: Be prepared for some hard bargaining. Take care to make any concession with great reluctance, and then only on a strict «if...then» conditional basis – always demand something on equivalent value in return. Decision making: American negotiators are probably the fastest decision-makers in the world, and proud of it. Some U.S. executives live by the motto, «Right or wrong, but never in doubt»: Expect expressions of impatience if your decision-making process seems to be taking too much time. The contract: Expect heavy emphasis on legal aspects and the fine points of written agreement. Many U.S. negotiators include lawyers in the discussions from the start until the signing ceremony. They often bring a draft agreement to the bargaining table and proceed to negotiate clause by clause. Should a dispute or disagreement arise later, The American side may rely strictly on the terms of the contract and become suspicious if their counterpart invokes non-contract issues such as the importance of the long term relationship. (Gesteland, 2012, p. 392)*

*German Business behaviour: Bargaining range: Germans tend to respond better to realistic initial quotations than to the classic «high-low» tactic. They may react negatively to what they perceive as bazaar haggling. (...) Like the Japanese, German negotiators are known for thorough preparation. They are also well-known for sticking steadfastly to their negotiating positions in the face of persuasion and pressure tactics. Decision-Making: Germans take time to deliberate and confer with responsible colleagues before making an important decision. (Gesteland, 2012, p. 358)*

*Japanese business behaviour continues to reflect very strong relationship orientation, hierarchical attitudes in interpersonal interaction, expectations of punctuality, and an emotionally reserved communication style. (...) Maintaining harmony and Decision by consensus. (Gesteland, 2012, p. 189)*

*Chinese's business behaviour: Bargaining range: Chinese negotiators may bargain vigorously and often expect their counterparts to grant major concessions on price and terms during the course of the negotiation. Some Chinese measure their success at the bargaining table by how far they are able to move you away from opening offer. Decisions usually take time. Role of contract: Many Chinese negotiators regard the final written agreement as less important than the strength of the relationship (...) they often expect to renegotiate the contract if circumstances change. «Face» is a universal human concern related to self-respect and self-image. It is a burning issue in China and other parts of Asia than in most western cultures. Causing loss of face: asking someone a question he can't*



*answer. Correct a Chinese person in front of others- or even worse, reprimand or criticize that person publicly. Losing face: embarrassing yourself publicly. Saving face: diplomatic way to deliver bad news, preferably in private and either face-to-face or through a respected intermediary. (Gesteland, 2012, p. 197)*

Neste contexto, temos assistido à liderança do mundo financeiro por agentes anglo-saxónicos a um pensamento «deal focused», isto é, um enfoque em tarefas e regras contratuais, em ambiente considerado «igualitário», mas à medida que culturas emergentes, como as dos países asiáticos e árabes, vão dominando a arena financeira, podemos antecipar uma reorientação para o relacionamento entre as pessoas, isto é, «relationship focus», em ambiente formal e hierárquico. No entanto, não se espera uma confrontação com o estilo de standardização contratual de processos e atitudes; estes têm um grau de importância menor e utilitário apenas, no pressuposto de que todas as regras podem mudar caso as circunstâncias mudem, o que contrasta com o estilo atual, cuja cultura de litígio assenta no respeito por regras não mutáveis. Espera-se um maior grau de *bargaining*, mas no contexto *tacit*. E um dos limites mais importantes prende-se com não incorrer em falta de confiança; a credibilidade advém de não ferir expectativas e suscetibilidades e da convicção de que o resultado é bom para todos como meio de salvaguardar a indústria, e a história tem revelado ser esta, até à data, uma boa forma de atuação. De outro ponto de vista, Cohen (2003) considera que o pensamento que condiciona as escolhas, por exemplo, a alteração da moeda internacional a utilizar em trocas comerciais, caracteriza-se por um princípio de inércia, dado a escolha entre alternativas requerer mudança e esta depender de custos, do esforço e da aceitação por pares e contrapartes, logo, a resistência à mudança, como se lê em Cohen:

*The principle source of inertia is the pre-existence of already well established transactional networks, which generate a well-documented stickiness in user preferences – what specialists call hysteresis or ratchet effects. In effect, prior use confers a certain natural advantage of incumbency. Switching from one money to another is costly, involving an expensive process of financial adaptation. Considerable effort must be invested in creating and learning to use new instruments and institutions, with much riding on what other market agents may be expected to do at the same time. Hence as attractive as given money may seem adoption will not prove cost-effective unless others appear likely to make extensive use of it too. (Cohen, 2003, p. 6)*

## 2.ª característica: o processo e a organização da atividade enquadrada em leis, regulamentos e SOP (Standard Operational Procedures) e ISO (International Standards), e o refúgio na lei nacional e internacional

A origem da lei enquadra o pensamento no sentido em que condiciona e delimita a interpretação, a aceitação e a aplicação da lei. Mas, para além da origem da lei, que num sistema multicultural mundial tem forte relevância no comportamento dos diversos e diferentes atores que compõem a rede do sistema financeiro internacional, este encontra-se, também, no centro de um paradoxo entre a regulação pública formal e a autorregulação privada, existindo a noção de que os mercados financeiros globais e os seus atores principais, os *global players* financeiros, têm resistido à regulação governamental (legalization), preferindo a autorregulação privada (self-regulation), que se considera ser gerada por consenso entre todos os atores, sendo necessária para preencher falhas regulatórias formais. Esta característica da autorregulação pode levar a que os próprios causadores dos problemas venham a identificá-los e a regar a sua prevenção, sem se questionar a sua objetividade e a independência face aos seus interesses privados. Tem-se considerado que a autorregulação consiste em normas e regras que são parte da solução, e não do problema, e por não terem estas regras cariz obrigatório, foram proliferando ao longo das últimas décadas. Neste tipo de autorregulação encontramos o *governance* atual do sistema financeiro com códigos de conduta, regras de *compliance*, esquemas de certificação, *rule books* e *best practice guidelines*, geralmente traduzidos por inteligência artificial em *software* que automatiza a tomada de decisão e a prática, evitando assim diferentes interpretações da mesma regra.

Kay considera que o processo de regulação é definido por pessoas que são colocadas nestas funções para defenderem interesses corporativos, mas também existem técnicos honestamente empenhados em contribuir para uma regulação sem influência política, embora haja poucas evidências de corrupção nas entidades regulatórias. Kay (2015) considera que se deve ao facto de o mecanismo ser muito subtil e descreve-o da seguinte forma:

*Regulators adopt the mindset of those they regulate. Regulators are dependent on the industry not just for most of the information they use but also for the frameworks within which that information is interpreted. Moreover, industry information comes from sources and lobbies that are well resourced: the public interest is, in general, poorly funded. (...) Life*

*is more comfortable if one is allied with the rich and the powerful, and the regulated are always richer – and in reality more powerful – than the regulators. (...) The process may be described as «intellectual capture» (...) is evident in the shift of regulatory emphasis from model that emphasises the legal obligations of agency to one that promotes the abstract integrity of markets. (Kay, 2015, pp. 235-236)*

Flohr (2014) apresenta-nos a análise de duas teorias que colocam um paradoxo, pois preveem tendências em direções divergentes. A teoria da legalização, que aponta para uma tendência de aumento da confiança na lei formal internacional, e a teoria da transnacionalização, cuja tendência aponta para o aumento da confiança em regras não obrigatórias criadas por autoridades privadas. A autoridade privada exercida por novas formas de regulamentação na arena global tem demonstrado a proliferação transnacional do processo de tomada de decisão e criação de regras: «Global public policy networks, multi-stakeholders processes and regulatory standards institutions have demonstrated the “proliferation of transnational rule-making processes” in recent years.» (Flohr, 2014, p. 2). A autorregulação consiste em regras de aplicação e confiança voluntárias, que emergem de um processo colaborativo, coletivo e corporativo, denominado «corporate self-regulation», e por isso é denominada de «Soft law», tomando a forma de *standards, best practices, certification schemes*, não havendo obrigações estritamente impostas, pelo menos em teoria. «International Governance is transnationalizing, meaning it is privatizing and Softening simultaneously» (Flohr, 2014, p. 2). A autorregulação corporativa é assim um exercício de poder estrutural, geralmente liderado por empresas multinacionais ou transnacionais, por vezes com intenções menos boas, como a pretensão de controlar a concorrência ou prevenir a intervenção da lei estatal. Por outro lado, Flohr (2014, p. 6) indica que as características da lei formal internacional – *hard law* – se manifestam cada vez mais pela direção do poder e do comportamento do Estado, e não como um reflexo das aspirações e das vontades políticas:

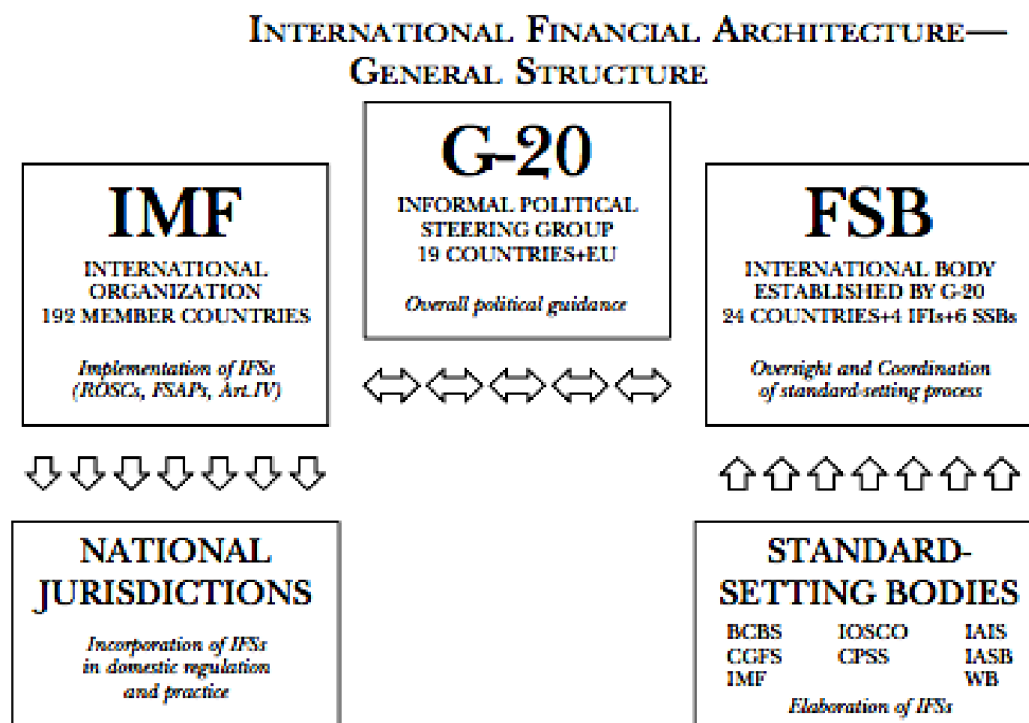
*International law is no longer a mere expression of aspirations whose fulfilment ways depend on political will. Instead, International law has evolved into a factual force of its own. It is not necessarily a full determinant of state behaviour but is a constituent of political will and sometimes even succeeds against it. (...) Law is gaining in relevance so that state power and will are no longer the only determinants of political outcomes. In other words, international law becomes a more reliable way of steering state behaviour. (Flohr, 2014, p. 6)*

Segundo Flohr (2014, pp. 2-14), a transnacionalização e a legalização interagem, isto é, os atores da autorregulação corporativa (transnacionalização cujo objetivo é a facilitação de regras e processos de mercado, redução de distorções no mercado e correção de falhas de mercado) e os da lei estatal (legalização assegurada por órgãos políticos intergovernamentais e cujo objetivo é assegurar uma relação pacífica de cooperação entre Estados que interajam na criação de um ambiente global de legalização internacional), onde a interação se verifica quando as regras corporativas, logo que aceites internacionalmente por um vasto leque de atores, e levando à alteração de pensamento e de comportamento, permitem a legalização da situação, mesmo que não haja uma intenção prévia, apesar de quase sempre preexistir um interesse comum. A autorregulação corporativa, sendo um *governance* que pressupõe um processo de criação de regras participativo entre os atores corporativos, de adesão e prática voluntária quando aceite pela maioria de atores, acaba por constituir o desenho e o conteúdo da agenda internacional legal de cooperação entre os Estados, passando a ser obrigatória, evitando-se assim discussão ou contestação. «Self-regulation causes, or contributes to causing, new and stronger intergovernmental *laws* for corporate behaviour.» Flohr (2014, p. 12). Mas nos anos recentes tem-se assistido a influência e indução por órgãos intergovernamentais em diversos fóruns na criação de regras e *standards* empresariais, representando uma interação dinâmica entre os interesses estatais e governamentais e os interesses empresariais e cooperativos, pelo que se torna cada vez mais difícil a separação entre *hard* e *soft law*.

Pode afirmar-se que, no âmbito das organizações internacionais mundiais – por exemplo, OCDE, FMI, BIS, OMC (WTO) e ICC (International Chamber of Commerce), ou ainda a ISO (International Organization for Standardization), entre outros –, se negociam as regras e os princípios uniformes que todo o sistema financeiro segue, participa (IFS – International Financial Standards) e aplica quando atua a nível internacional. Estas organizações têm nos seus membros a representação da maioria dos Estados a nível mundial e frequentemente são consultados todos os membros para o desenho e a aceitação de regras comuns, bem como há sempre alguns representantes (os de maior dimensão) do setor na definição dos *Standards*: «(...) International Financial Standards (IFSs) can be defined as a set of minimum financial standards applied globally in order to prevent systemic risk.» (Giovanoli, 2013, p. 84). Resumindo e completando a informação sobre o modelo organizacional já descrita no

ponto sobre imaginação geofinanceira, a arquitetura atual que exerce autoridade e legisla para o mundo financeiro inteiro está descrita por Giovanoli (2013) na figura seguinte:

Fig. 23 Arquitetura e organização do processo legislativo e de governance do sistema financeiro Internacional



**SYNOPTIC TABLE OF MEMBERSHIP IN  
THE G-20, FSB AND BCBS**

FSB	G-20				EU <sup>1</sup>	BCBS
BIS	IMF <sup>2</sup>	<i>[G-7]<sup>3</sup></i>	["BRIC"]	Argent.	ECB	
OECD	WB	<i>Canada</i>	Brazil	Austral.		
		<i>D</i>	Russia	Indon.		
BCBS		<i>F</i>	India	Korea		
IASB		<i>I</i>	China	Mexico		
IAIS		<i>Japan</i>		Saudi Ar.		
IOSCO		<i>UK</i>		S. Africa		
		<i>USA</i>		Turkey		
CGFS						
CPSS						
EUR.COMM.		HK SAR			Netherl.	Belgium
		Spain			Switzerl.	Luxemb.
		Sing.				Sweden

<sup>1</sup> Council Presidency

<sup>2</sup> Including chairs of IMFC and Development Committee for the G-20

<sup>3</sup> G-10 countries are in *italics* (G-7 plus Belgium, the Netherlands, Sweden and Switzerland)

**Twelve key standards defined by the FSF (now the FSB)**

1. Code of Good Practices on Transparency in Monetary and Financial Policies (IMF)
2. Code of Good Practices on Fiscal Transparency (IMF)
3. Special Data Dissemination Standard; General Data Dissemination System (IMF)
4. Insolvency and Creditor Rights (World Bank)
5. Principles of Corporate Governance (OECD)
6. International Accounting Standards, IAS (IASB)
7. International Standards on Auditing, ISA (IFAC)
8. Core Principles for Systemically Important Payment Systems (CPSS); Recommendations for Securities Settlement Systems (CPSS/IOSCO)
9. The Forty Recommendations of the Financial Action Task Force; 9 Special Recommendations Against Terrorist Financing (FATF)
10. Core Principles for Effective Banking Supervision (BCBS)
11. Objectives and Principles of Securities Regulation (IOSCO)
12. Insurance Core Principles (IAIS)

(Giovanoli, 2013)

Giovanoli (2013) explica concretamente o funcionamento atual deste processo de autorregulação coordenado e articulado entre os organismos supranacionais acima referidos, e aplicáveis ao resto do mundo, para o qual se desenham «incentivos» para a sua adoção voluntária, mas que mais não são do que uma pressão coerciva, dado que o ator financeiro que não o cumprir sofrerá a sanção de ficar excluído do sistema exatamente por não cumprir com estas regras, sendo classificado por todos (ou pela maioria mais influente) os restantes atores como não cumpridor – *non compliant*, o que representa para o sistema elevado risco. Flohr (2014, p. 18) descreve como foi evoluindo este processo, que teve a sua origem na Convenção internacional de Bretton Woods, após a Segunda Guerra Mundial; nessa altura, o sistema financeiro internacional ficou sujeito ao mais forte sistema intergovernamental de regulação que algum dia existiu. A uma única instituição supranacional, o FMI, foi concedido o poder e a autoridade de interpretar e fazer cumprir as obrigações estabelecidas no tratado internacional, tendo poderes sancionatórios sobre os Estados que não cumprissem, em especial com as taxas de câmbio fixadas. Estas regras estavam definidas pelo *Articles of Agreement* (AoA), cujo objetivo era o equilíbrio e a estabilidade financeira global. Neste sistema, os Estados onde todas as moedas estavam indexadas ao dólar dos EUA tinham controlo absoluto sobre as movimentações de capitais e

a política monetária, as transações com o estrangeiro (cross-border), os mercados internacionais e sobre a atividade de todos os atores financeiros estatais e não-estatais, que obedeciam a um forte enquadramento formal legal e obrigatório. O colapso deste sistema por decisão unilateral norte-americana, em 1971, levou a várias tentativas de rever os AoA, e em 1976 os Estados acordaram em desregulamentar o sistema, podendo cada Estado escolher o sistema de conversão de moeda que entendesse, consistindo esta fase num reassumir de soberania nos assuntos monetários. Isto levou a uma revisão do papel, das funções e da autoridade do FMI, que ficou com a responsabilidade de verificar o cumprimento de outras obrigações que ainda subsistiam do tratado de Bretton Woods e de monitorizar, parcialmente, as taxas de câmbio e a política cambial dos Estados. Considera Flohr (2014, p. 92-94) que se passou de um sistema para um não-sistema, onde as regras são pouco precisas e existe muito maior espaço para interpretações distintas, sendo que, atualmente, a ordem monetária internacional representa um espaço intencionalmente deslegalizado, onde pequenas «ilhas» de legislação internacional estão a emergir, pelo que, mais recentemente, o FMI, passou a ter forte relevância na liderança desta crescente legalização do espaço monetário.

A desregulamentação do sistema monetário criou fortes alterações na atividade bancária e financeira internacional com forte expansão dos movimentos de capitais internacionalmente, expansão de crédito a nível global, internacionalização dos atores financeiros, criação de *hubs* financeiros, inovação em produtos cada vez mais complexos, e reconhece-se que a regulamentação nacional de cada Estado já não responde às necessidades desta atividade internacional, existindo também um vazio na regulamentação internacional. Timidamente, foi criado, no final dos anos 1970, o Basel Committee on Banking Supervision (BCBS), que pretendia compensar o vazio que já se sentia ser uma fraqueza do sistema financeiro internacional, assumindo-se como uma rede transgovernamental de definição de regras *standard* dirigidas aos atores privados do sistema financeiro internacional. Cerny (1993, p. 169) dá conta das firmes intenções deste novo organismo transgovernamental em vir a produzir legislação com caráter voluntário e sustentado em princípios; começou com a publicação dos Princípios de Supervisão das subsidiárias internacionais dos bancos nacionais. Apenas no final dos anos 1980, e após várias falências de bancos registadas em épocas de crise, entra-se numa nova fase de cooperação internacional, o BCBS criou então um conjunto de novos *standards* dirigidos à



atividade dos atores do sistema internacional, que prescrevem os níveis adequados de capital a ser implementados pelos bancos, e consistiam em recomendações a ser veiculadas pelos bancos centrais nacionais. A este conjunto de *standards* sobre capital adequado à atividade denominou-se Basel I, sendo que foi sujeito a vários incrementos de requisitos até à data, pelo que a versão atual se denomina Basel III; nesta versão já não se prescreve um valor para capital mínimo, mas permite-se aos bancos desenvolverem a sua própria estrutura de gestão de risco, desde que autorizada pelo banco central e posto que seja transparente para o mercado. Com isto reduz-se o âmbito de prescrição de um *standard* para uma recomendação, onde o poder de decisão e controlo de implementação se encontra delegado nos bancos centrais nacionais, e assim se assegurou a adesão voluntária em massa de todos os atores. Flohr (2014, p. 95) resume a evolução no governo internacional do sistema monetário e financeiro: «(...)clearly moved from strictly intergovernmental, via transgovernmental to increasingly transnational, meaning privatized and voluntary, forms of regulation.»

Esta organização tem sido aceite tacitamente pelos atores, por se assumir que o seu único objetivo é proteger a estabilidade financeira, algo bom para todo o sistema, mas em especial classificado como um comportamento responsável, que evita novos excessos derivados e cometidos por alguns atores criativos do mercado financeiro que ultrapassaram todas as regras até então existentes, como foi o caso dos grandes bancos de investimento norte-americanos – o único a ser castigado com a falência foi o Lehman Brothers, em 2008, apesar de outros terem incumprido igualmente com as mesmas regras e terem praticado os mesmos excessos.

Considera-se que este novo processo regulamentar vem cobrir falhas legislativas e regulamentares nacionais e internacionais e é facilitador, dado que, existindo a centralização da decisão de autorregulação supranacional, rápida e simultaneamente é adotado por todos os atores do sistema financeiro internacional, o que não aconteceria caso o processo se desenrolasse a nível nacional ou regional, onde a harmonização de regras, práticas e leis, seria um processo lento e praticamente impossível de conseguir em tempo útil e com consenso global. Todavia, Kay (2015) observa que os atores do sistema, apesar de aceitarem o peso regulamentar e alinharem com o propósito político, consideram que tem um custo muito elevado e é demasiado intrusivo, não se verificando, muitas vezes, resultados compreensíveis:

*Although financial regulation is comprehensively captured, serving the interests of large established firms in the industry, the firms themselves see regulation as a costly burden and inhibition. It is a measure of failure of regulation that both criticisms are justified. At once extensive and intrusive, financial regulation is nevertheless beholden to the industry it supervises and ineffective in achieving its underlying objectives. (...) There has been little change in the structure or behaviour of the industry, with the result that successive crises are more or less inevitable. (Kay, 2015, pp. 238-239)*

Resulta este processo num benefício evidente monetário, financeiro e de poder de controlo sobre todo o sistema, com especial reforço de poder das instituições financeiras supranacionais (FMI, Banco Mundial, bancos multilaterais de desenvolvimento e bancos centrais), tendente a uma única ordem financeira mundial, que Giovanoli (2013) analisa da seguinte forma realçando que o carácter voluntário destas recomendações se transforma em obrigatório por criação de ‘incentivos’ de outra natureza como económicos e políticos, isto é, se o sistema financeiro local não cumprir terá represálias económicas e políticas:

*Twelve key standards are defined in a Compendium published by the FSF (now the FSB-[Financial Stability Board]) and the IMF-[International Monetary Fund] monitors their implementation in member countries through Reports on the Observance of Standards and Codes ROSCs) and Financial Sector Assessment Programs (FSAPs) together with the World Bank. The implementation of the IFSs-[International Financial Standards] is further encouraged by a number of market and official incentives, the latter of which may take the form of peer pressure, peer assessment, or even blacklisting of non-cooperative countries or territories (in particular in the field covered by the FATF [Financial Action Task Force] principles, which combat money laundering and terrorist financing, and within the ambit of the OECD. (...) The IFSs are not based on an international treaty and thus, at least in theory, their implementation by national authorities is “voluntary” However, within the EU the contents of the major IFSs have been integrated into European directives, the implementation of which is compulsory for the twenty-seven member countries. Nor are the IFSs part of international customary law, according to the prevailing view, as there is no general consensus on their compulsory nature (opinio juris). (...) The G-20 Leaders’ Statement published on April 2, 2009; (...) the essential points of the Declaration on Strengthening the Financial System are the following:*

- *Under the name Financial Stability Board (FSB), the expanded FSF should be re-established with a stronger institutional basis, a broader mandate and enhanced capacity;*
- *The international cooperation institutions (IMF, WB, OECD, FSB, BCBS, FATF, standard-setters) should be strengthened, in particular by creating supervisory colleges for all significant cross-border firms, cross-border crisis management, cross-border bank resolution arrangements, exit strategies, and early warning exercises;*

- *The international framework for prudential regulation should be improved (building up capital and liquidity buffers, mitigating procyclicality, risk management of securitization, etc.);*
- *The scope of regulation should be extended with a view to subject all systemically important financial institutions, markets, and instruments to an appropriate degree of regulation and oversight, taking into account macro-prudential risks across the financial system;*
- *A number of specific aspects need to be covered, such as hedge funds, credit derivatives markets, executive compensation, action against non-cooperative jurisdictions including tax havens, accounting standards mitigating procyclicality, and credit rating agencies.*

*The Declaration on Delivering Resources through the International Financial Institutions essentially provides for a massive increase of financial resources in favor of the IMF and various multilateral development banks. (...) The UN Commission of Experts' report on reforms of the international monetary and financial system (published on March 19, 2009) contains a number of proposals regarding the international financial architecture, such as: The creation of a new global reserve system and reforms of the governance of the IFI; The establishment of a Global Economic Coordination Council, at a level equivalent to the UN Security Council or General Assembly, to "provide a democratically representative alternative to the G-20"; Reform of financial markets regulation and supervision focusing on financial products safety (including the creation of a Financial Products Safety Commission), comprehensive application of financial regulation, and regulation of derivatives trading and credit rating agencies; Enhancing and expanding the FSF to be made accountable; and Laying the groundwork for a Global Financial Regulatory Authority. (...) There is little doubt about the IFSS' bearing on regulations, codes of conduct, and administrative practices—and their relevance for the interpretation of and closing of gaps in the legislation—as the IFSS represent a consensus of supervisors or experts from the jurisdictions of the major financial centers. (...) Unlike the case of domestic Soft law (codes of conduct, etc.), there is no threat of legislative intervention in the case of non-compliance with IFSS. This being said, the implementation of IFSS is "encouraged" by a number of incentives, both official incentives (FSAPs, ROSCs, peer pressure, etc.) and market incentives. (...) paramount importance is the responsible behavior of all market participants, including not only financial intermediaries but also the general public and, last but not least, the politicians whose decisions often address short-term difficulties rather than long-term evolutions and thus may negatively impact financial stability. (Giovanoli, 2013, pp. 82-123)*

Mas relembro que o sistema financeiro internacional atual baseia a sua atuação num modelo e cultura anglo-saxónicos, tal como Kay (2015, p. 263) o afirma: «English law is widely used in financial contracts, even for transactions that have no connection with UK – the result of the flexibility of its common-law basis, the English language and the perceived impartiality of English courts», e porque os maiores atores têm sido bancos e instituições financeiras anglo-saxónicas, fruto de uma estratégia de afirmação de identidade como centros financeiros e da sua internacionalização, que os levou a um estatuto de *global*

*players*, são estes que, em conjunto com os organismos supranacionais, desenham e criam as regras e as leis internacionais. Este modelo não admite diferenciação na prática diária processual e operativa entre atores da indústria: quem tem práticas diferenciadas sujeita-se a não ter negócio.

Parece oportuno relembrar as palavras de Winston Churchill em 1946:

*Do not suppose that half a century from now you will not see 70 or 80 millions of Britons spread about the world united in defence of our traditions, and our way of life, and of the world causes which you and we espouse. If the population of the English-speaking Commonwealths be added to that of the United States with all that such co-operation implies in the air, on the sea, all over the globe and in science and in industry, and in moral force, there will be no quivering, precarious balance of power to offer its temptation to ambition or adventure. On the contrary there will be an overwhelming assurance of security. If we adhere faithfully to the Charter of the United Nations and walk forward in sedate and sober strength seeking no one's land or treasure, seeking to lay no arbitrary control upon the thoughts of men; if all British moral and material forces and convictions are joined with your own in fraternal association, the highroads of the future will be clear, not only for our time, but for a century to come. (Winston Churchill, 1946, s/p)*

Por estas sábias palavras inferimos que, na realidade, enquanto foi possível controlar a ambição humana sobre o património dos outros – *seeking no one's land or treasure* –, nem manipular arbitrariamente o pensamento humano, o sistema funcionou durante várias décadas. Podemos afirmar a existência de uma raiz comum, que limita a abrangência da diversidade, sendo uma indústria com uma atividade muito regulada a nível nacional e internacional, a origem da lei francesa ou Inglesa facilita a compreensão de diferentes pensamentos geofinanceiros. Como La Porta et al. (2008) descrevem: «Two main secular legal traditions: common *law* and civil *law*, and several sub traditions — French, German, Socialist, and Scandinavian — within civil *law*. (...) The key feature of legal traditions is that they have been transplanted, typically though not always through conquest or colonization, from relatively few mother countries to most of the rest of the world (Alan Watson 1974). Such transplantation covers specific *laws* and codes and the more general styles or ideologies of the legal system, as well as individuals with mother-country training, human capital, and legal outlook.» (La Porta et al., 2008, p. 288). La Porta (1999) afirma que, na sua base, as regras que regulam o sistema financeiro são geralmente um reflexo da origem da lei local ou regional e da estrutura judicial, o que reforça a cultura geofinanceira, pois a origem da lei delimita o pensamento e o comportamento financeiros e a capacidade de

interpretação e implementação de regulamentação internacional: «(...) generally of regulation of financial markets, is deeply rooted in the legal structure of each country and in the origin of its *laws*.» (La Porta, 1999, p. 24). Derivando do conceito de família legal que delimita a atividade bancária, também encontramos em La Porta (2008) a noção de que os sistemas legais são o reflexo das crenças, dos princípios e das ideologias e dos desejos de uma sociedade, de como a lei deve gerir problemas sociais; há uma sistematização geográfica que, digamos, enquadra a cultura geofinanceira. Em 150 países estudados, existem 42 países que se basearam na *common law* inglesa, 84 países na *civil law* francesa, 19 países na lei germânica. La Porta et al. (2008, p. 291) alertam que, apesar da estandardização internacional que vem ocorrendo, esta não é independente da origem: «(...) the universal growth of legislation in no way implies the irrelevance of legal origins.»

Este conceito é importante, dado marcar a cultura geofinanceira como sendo um sistema legal baseado ou na *Common Law*, que no entendimento de La Porta et al. (2008, p. 286) traduz um estilo de controlo da vida económica, uma estratégia de controlo social que procura suportar os resultados dos mercados e da iniciativa privada na resolução de disputas, ou baseado na *Civil Law*, que consiste na imposição política com vista a satisfazer os desejos do Estado.

Fig. 24 Mapeamento da origem dos sistemas legais



(La Porta et al., 2008)

No que concerne à relação causa-efeito entre o sistema bancário internacional, La Porta et al. (2008, p. 298) relevam a diferença da aplicação destes estilos legais nalgumas atividades financeiras e na hegemonia anglo-saxónica, tendo por objetivo a defesa dos interesses dos seus investidores, cujos investimentos são ainda, em maioria, internacionais, e a defesa do seu interesse nacional:

*The economic consequences of legal origins are pervasive. Compared to French civil law, common law is associated with (a) better investor protection, which in turn is associated with improved financial development, better access to finance, and higher ownership dispersion, (b) lighter government ownership and regulation, which are in turn associated with less corruption, better functioning labor markets, and smaller unofficial economies, and (c) less formalized and more independent judicial systems, which are in turn associated with more secure property rights and better contract enforcement. (...) In sum, there is by now a great deal of evidence that legal origins influence legal rules and regulations, which in turn have substantial impact on important economic outcomes — from financial development, to unemployment, to investment and entry, to the size of unofficial economy, to international trade. (La Porta et al., 2008, p. 298)*

Pelos temas da agenda legislativa destas instituições supranacionais se conclui que a ambição política está subjacente e alguns interesses nacionais com ambição internacional estão presentes e evidentes. Apresento um resumo da atual pressão legislativa, regulamentar e até de normalização comportamental a nível do sistema financeiro internacional, mas revertido agora no caso europeu. A forte influencia anglo-saxónica no sistema leva que os EUA pressionem o *modus operandi* europeu para que se torne semelhante ao seu pois assim assegura maior domínio sobre todo o sistema. Assim, o modelo de tomada de decisão no setor é um modelo de comportamento organizacional, no sentido em que as decisões estratégicas são tomadas não só pelos atores principais, mas também pela estrutura tecnocrata, que assenta em *standard operational procedures* (SOP), muitas vezes blindados pela total automatização num processo *straight through processing*, que evita desvios aos SOP.

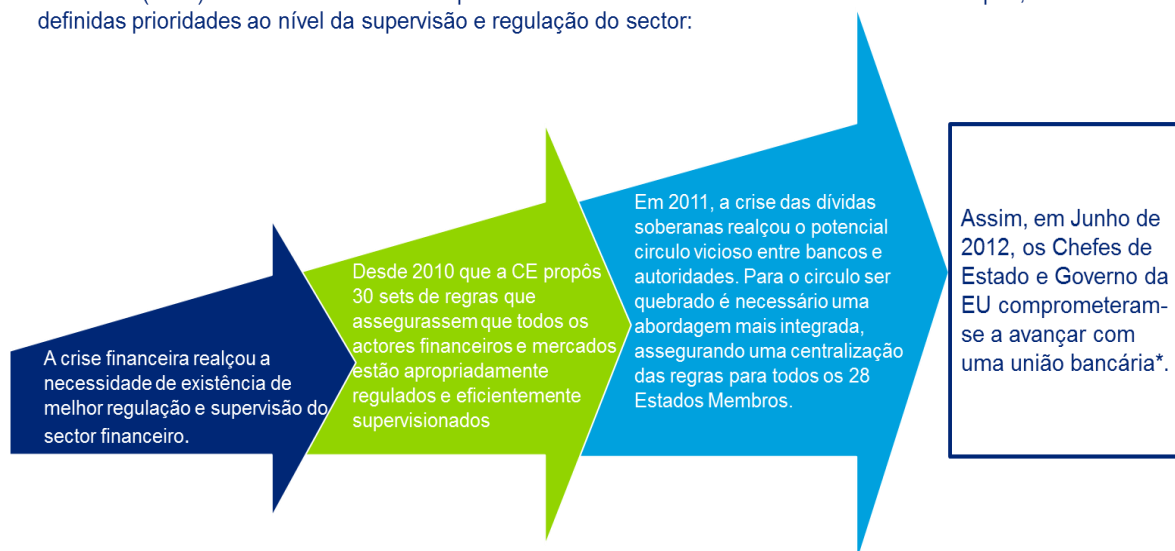
O sistema assenta nas diretrizes, geralmente, do BIS, cuja criação e elaboração são geralmente dominadas pelos organismos de supervisão e regulação anglo-saxónicos, desde a Reserva Federal, o Banco Central Europeu, o Banco de Inglaterra e todos os organismos adjacentes que impõem o *governance e as compliance rules, operational standards e rule books*, únicas a permitir a atividade no setor e sujeitas a validação por testes de stresse, entre outras provas e auditorias. A estratégia tem sido do tipo protecionista e calculativa,



tentando proteger o setor de ameaças externas, mas estando especialmente atenta aos interesses dos maiores *players* do sistema, tanto financeiros, como políticos, assim como aos interesses das nações. Apresentamos a resente evolução deste processo com enfoque especial na União Europeia.

Fig. 25 Evolução da arquitetura da União Económica e Monetária

Desde 2007 que têm vindo a ser realçadas as insuficiências na arquitectura institucional da União Económica e Monetária (EMU). No sentido de caminhar para uma maior estabilidade no sector financeiro europeu, foram definidas prioridades ao nível da supervisão e regulação do sector:



\* Esta visão foi desenvolvida no *blueprint* para a união económica e monetária da Comissão Europeia, em Novembro de 2012.

(Deloitte, 2013)

No caso recente da criação da Entidade de Supervisão única para a Zona Euro, encontramos um exemplo claro de ambição financeira, mas também política, em especial, sobretudo, do pensamento «unânime» em vigor e que determina quem pode e quem não pode sobreviver na indústria financeira em função, claramente, de interesses supraindústria o enfoque é na resolução e liquidação de instituições financeiras (mecanismo de resolução) e não na sua sustentabilidade:

*Council gives final approval for the Single Supervisory Mechanism, the first pillar of the Banking Union (MEMO/13/899). Statement by President Barroso and Commissioner Barnier following the Council's final approval of the creation of the Single Supervisory Mechanism for the Eurozone. President Barroso said:*

*«It is good news that the Council has given the final sign-off to the Single Supervisory Mechanism, the first leg of our Banking Union. (...) Now it is urgent to put the second leg in place by agreeing the single resolution mechanism and fund and the single rule book for*



*bank resolution tools and deposit guarantees. These new rules will help build a stable financial sector, restore fair lending conditions across the EU and ensure that banks, not taxpayers, pay for their own mistakes. We owe it to our citizens to deliver before the European Parliament's elections in May.»*

Commissioner Barnier said:

*«Today, the Council has given its final approval for the Single Supervisory Mechanism, the first pillar of the Banking Union. We have written regulatory history. This is a momentous step: the start of a new era for the supervision of Eurozone banks. The ECB will soon take on vast new powers.(...) The credibility of the banking system is at stake.(...) But better supervision is not enough. A banking union also requires action to restructure non-viable banks when necessary. That is why the supervisory system needs to be complemented by an integrated European resolution system for all countries participating in the banking union. (...) We must find a final agreement on the Directive on Banking Resolution for Member States and political agreement in Council on the Single Resolution Mechanism by the end of year.» (BCE, 2013, s/p)*

Em anexo G encontra-se o desenvolvimento sobre o SSM europeu. Encontramos o mesmo modelo com ligeiras diferenças por todo o mundo. A título de exemplo, apresento vários casos baseados nos quatro modelos em vigor para que melhor se perceba o pensamento vigente neste período. Estes modelos foram identificados pela consultora Deloitte em 2013:

Fig. 26 Tipologia de modelos de supervisão

### Os 4 tipos de modelo de supervisão (1/2)

Tipologia	Descrição	Vantagens/ Desvantagens	Exemplos
<b>Institutional Approach</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Modelo mais tradicional, que determina qual o regulador de cada Instituição de acordo com o respectivo enquadramento legal (ex.: bancos, seguradoras, brokers, entre outros).</li> <li>A supervisão é efectuada tanto ao nível prudencial como comportamental.</li> </ul>	<p><u>Desvantagens:</u> Desadequação face à evolução do sector financeiro, dos seus <i>players</i> e da dificuldade em delimitar produtos e âmbito de actuação.</p>	China, Hong Kong e México
<b>Functional Approach</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Modelo em que o supervisor de determinada Instituição é definido de acordo com o tipo de negócio desenvolvido pela Instituição, sem ter em consideração o seu enquadramento legal.</li> <li>Cada tipo de negócio deverá ter um regulador/ supervisor funcional.</li> </ul>	<p><u>Vantagens:</u> Foi o modelo mais utilizado nos países da União Europeia até ao início da actual década.</p> <p><u>Desvantagens:</u> Grande esforço de coordenação entre os diferentes supervisores; Estrutura de supervisores pouco eficiente.</p>	Portugal, Brasil, França, Itália e Espanha

## Os 4 tipos de modelo de supervisão (2/2)

Tipologia	Descrição	Vantagens/Desvantagens	Exemplos
<b>Integrated Approach</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Baseia-se na existência de uma única autoridade de controlo com responsabilidade em todos os mercados.</li> <li>Funções que abrangem todos os objectivos da regulamentação, desde estabilidade do sistema financeiro, transparência, protecção do consumidor ou eficiência dos mercados.</li> <li>Atende tanto às preocupações prudenciais, emergentes em cada subsector, como às de carácter comportamental, impondo regras de conduta uniformizadas e sancionando práticas ilícitas e lesivas.</li> </ul>	<p><u>Desvantagens:</u> Risco de falha na supervisão por estar concentrada numa só entidade.</p> <p><u>Vantagens:</u> foco único na regulação e supervisão sem problemas de jurisdição (que ocorrem nos dois anteriores modelos); Eliminação de ineficiência/redundâncias provocadas pela coexistência de vários reguladores/supervisores.</p>	Canadá, Alemanha, Japão, Qatar, Singapura
<b>Twin Peaks Approach</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Modelo que visa o enfoque do regulador/ supervisor nos objectivos da própria regulamentação.</li> <li>Constituído por dois supervisores diferentes para a supervisão prudencial e comportamental (condução de negócios), estando todos as Instituições e mercados sujeitos ao controlo de mais do que uma autoridade.</li> </ul>	<p><u>Vantagens:</u> foco nos objectivos de regulação/ supervisão; Equilíbrio no <i>trade-off</i> entre eficiência e o conflito de objectivos entre a supervisão prudencial e comportamental.</p>	Austrália, Holanda e Reino Unido

No anexo E encontram-se os exemplos práticos de cada modelo de supervisão nalguns países, para melhor entendimento do comportamento financeiro em cada mercado e na sua aproximação a outros mercados derivado do pensamento enquadrado pelo modelo de supervisão a que estão sujeitos os atores da industria financeira.

Apresenta-se abaixo o resumo da análise da Deloitte em 2013 sobre a eventual troca de modelo de supervisão no R.U. dado que o modelo atual de *Integrated approach*, falhou na antecipação da crise financeira de 2008.

Situação Inicial	Evolução
<p><b>Integrated Approach</b></p> <p><b>Supervisor:</b> Financial Services Authority (FSA)</p> <p><b>Âmbito:</b> A FSA regulou e efectuou a supervisão sobre a grande maioria dos serviços financeiros no Reino Unido (incluindo bancos, mercado de capitais e seguradoras) ao nível prudencial e comportamental desde 1985 até ao início do ano 2013.</p>	<p><b>Constrangimentos:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Falha da antecipação e prevenção da crise financeira 2007-2008;</li> <li><b>Conflito de interesses e de objectivos</b> entre a regulação/ supervisão prudencial e comportamental (ex. durante a crise financeira, os reguladores estiveram sujeitos a maior pressão em garantir esses objectivos de supervisão prudencial);</li> <li>Entre outros...</li> </ul> <p><b>Solução:</b> <b>Twin Peaks Approach</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Garantir que a supervisão de bancos, seguradoras e firmas de investimento é feita por duas entidades separadas, com enfoque na supervisão prudencial e comportamental.</li> </ul> <p><b>Implementação:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Criação de duas entidades supervisoras: a <b>PRA</b> (<i>Prudential Regulation Authority</i>) que supervisiona cerca de 1700 bancos, seguradoras e empresas de investimento e a <b>FCA</b> (<i>Financial Conduct Authority</i>) responsável pela protecção de investidores, fiscalização do mercado e promoção da competição no sector.</li> </ul>

(Deloitte, 2013)

As organizações do sistema financeiro são maioritariamente privadas ou de direito privado, têm vida própria e autónoma em termos de decisão operacional e forte influência na tomada de decisão estratégica, apesar de a velocidade a que se desenvolve a infraestrutura tecnológica parecer ser superior à capacidade e ao desenvolvimento do processo de tomada de decisão. Este pode ser um tema que indicia a dificuldade de controlo pelo *governance* das instituições e do sistema num todo, no seguimento do estudo feito por Abreu (2002):

*The decision-making institutional framework has not evolved at a pace fast enough to provide adequate responses to the challenges brought by the new IT. This is not to say that rapid change of key institutional structures is without risk: in fact, it is likely to bring its own set of problems. But, the result does emphasize the importance of serious study of IT-induced changes in participatory democracy, as the important details are tried and evaluated, regarding which combinations of technology, process, and visibility contribute to effective social policy and governance. (Abreu, 2002)*

Os *standards* mínimos comumente aceites e, de preferência, totalmente automatizados, para que não haja tomadas de decisão discricionárias, mas sim totalmente uniformes entre quase todos os sistemas financeiros resumem-se a:

Fig. 27 *Standards* Mínimos de supervisão definidos pelo Comité de Basileia

O Comité de Basileia definiu um conjunto de 29 princípios, que representam o *framework* de *standards* mínimos para uma supervisão saudável e eficaz.

Âmbito	Princípios
Poderes de supervisão, responsabilidades e funções	<p>Dos 13 princípios definidos neste capítulo, salientamos os seguintes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Principle 2</b> – Independence, accountability, resourcing and legal protection for supervisors</li> <li>• <b>Principle 6</b> – Transfer of significant ownership e <b>Principle 7</b> – Major acquisitions (poder de rejeição ou de imposição de requisitos prudenciais para aprovar estes tipos de negócios)</li> <li>• <b>Principle 8</b> – Supervisory approach; <b>Principle 9</b> – Supervisory techniques and tools; <b>Principle 10</b> – Supervisory reporting; <b>Principle 11</b> – Corrective and sanctioning powers of supervisors (garantia de supervisão prudencial eficaz e proactiva)</li> <li>• <b>Principle 12</b> – Consolidated supervision e <b>Principle 13</b> – Home-host relationships (garantia de visão exhaustiva das Instituições supervisionadas)</li> </ul>
Regulação e requisitos prudenciais	<p>Dos 16 princípios definidos neste capítulo, salientamos os seguintes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Principle 14</b> – Corporate governance e <b>Principle 15</b> – Risk management process</li> <li>• <b>Principle 16</b> – Capital adequacy; <b>Principle 18</b> – Problem assets, provisions and reserves; <b>Principle 19</b> – Concentration risk and large exposure limits (necessidade das Instituições definirem políticas e processos para uma identificação antecipada de riscos e constrangimentos)</li> <li>• <b>Principle 17</b> – Credit risk; <b>Principle 22</b> – Market risks; <b>Principle 23</b> – Interest rate risk in the banking book; <b>Principle 24</b> – Liquidity risk; <b>Principle 25</b> – Operational risk (riscos a que as Instituições Financeiras estão sujeitas)</li> <li>• <b>Principle 26</b> – Internal control and audit; <b>Principle 27</b> – Financial reporting and external audit</li> <li>• <b>Principle 28</b> – Disclosure and transparency; <b>Principle 29</b> – Abuse of financial services (transparência e integridade)</li> </ul>

## Princípios de supervisão

### Princípio para a Protecção dos Consumidores Financeiros

Os Princípios Finais para a Protecção dos Consumidores Financeiros foram desenvolvidos para uniformizar e complementar princípios internacionais existentes, com o objectivo de proporcionar melhor estabilidade financeira.

Âmbito	Princípios
10 princípios para a Protecção dos Consumidores Financeiros	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>1. Enquadramento regulamentar de supervisão</b> – Protecção dos consumidores financeiros e desenvolvimento de mecanismos de supervisão eficazes contra fraudes financeiras, abusos e erros.</li> <li>• <b>2. Órgãos responsáveis pela protecção dos consumidores</b> - cooperação com outras autoridades de supervisão nacionais e internacionais;</li> <li>• <b>3. Tratamento dos consumidores</b> - parte integral do <i>good governance</i> e <i>corporate culture</i> de todos os prestadores de serviços financeiros e agentes autorizados, tomando especial atenção às necessidades dos grupos mais vulneráveis;</li> <li>• <b>4. Divulgação e transparência</b> – fornecimento de informações fundamentais relativas aos benefícios, riscos e termos dos produtos, e ou conflitos de interesse associados. Conflitos de interesse devem ser evitados sempre que possível, caso contrário, devem existir mecanismos internos para lidar com estas situações;</li> <li>• <b>5. Educação financeira e consciencialização</b> – Devem ser desenvolvidos mecanismos que garantam a disponibilidade da informação;</li> <li>• <b>6. Conduta Responsável por parte dos Prestadores de Serviços Financeiros e Agentes Autorizados</b> - responsabilização pelas acções dos seus agentes autorizados;</li> <li>• <b>7. Protecção do consumidor contra fraude e desvio</b> - deverão existir mecanismos para evitar situações de fraude e desvio;</li> <li>• <b>8. Protecção da privacidade e dados do consumidor</b> - protecção de dados pessoais e financeiros dos consumidores;</li> <li>• <b>9. Tratamento de reclamação e de recurso</b> - assegurar que os consumidores tem acesso a um processo justo de reclamações que não imponham grandes custos, atrasos ou inconveniência aos consumidores;</li> <li>• <b>10. Competitividade</b> – devem ser promovidos mercados competitivos a nível nacional e internacional, que proporcionem maior opção de escolha aos consumidores e promovam inovação e produtos competitivos.</li> </ul>

(Deloitte, 2013)

E a visão é sempre na tentativa de standardização da atividade dos atores da indústria bancária, que no caso Europeu são cerca de 6.000 Bancos. Esta Standardização é desenhada em *rule books* da competência de «especialistas» que pertencem ao corpo de *governance* da União Europeia, como no exemplo abaixo se define, e com forte apoio de empresas de consultoria e tecnológicas, ao ponto de já existir um setor tecnológico exclusivamente virado para temas financeiros, denominado «*fintech*»:

Fig. 28 Funções dos principais órgãos de supervisão europeus

EBA
Irá elaborar o <i>Single Rulebook</i> , que será aplicado em toda a UE.
Irá preparar o <i>Single Supervisory Handbook</i> , um manual de "como fazer", para a supervisão na UE.
O carácter de <i>governance</i> da EBA será alterado de forma a reflectir a nova realidade de supervisão e para estas prestar garantias à União e aos Estados Membros não-participantes. para reflectir essa nova realidade e prestar garantias para a União e os Estados-Membros
Irá ser capaz de exercer as suas tarefas e poderes no que diz respeito ao BCE, bem como, alguma entidade que tenha sido designada uma "autoridade competente" para este propósito.
ESRB
Instituição única para toda a UE.
Continuará responsável pela monitorização do risco em geral.
Continuará responsável pela identificação de riscos no sector financeiro da UE como um todo.
Não pode utilizar instrumentos macro-prudenciais directamente, assim terá de assegurar que está numa posição de exercer os seus poderes em conjunto com o BCE, tal como faz actualmente com as NCAs.
BCE
Principal órgão de supervisão do SSM.
Deverá assegurar uma aplicação coerente e consistente do <i>Single Rulebook</i> na Zona Euro.
Irá monitorizar a supervisão dos supervisores nacionais dos bancos menos significativas, estando o trabalho destes integrado com o SSM.
Irá autorizar e retirar a autorização de todas as instituições de crédito na Zona Euro; avaliar aquisições e alienação de participações em bancos.
Irá avaliar aquisições e alienação de participações em bancos.
Irá assegurar conformidade com todos os requisitos prudenciais estabelecidos nas regras bancárias da UE.
Será a autoridade competente para licenciar as instituições de crédito, avaliar participações qualificadas, garantir a conformidade com os requisitos mínimos de capital, assegurar a adequação do capital interno em relação ao perfil de riscos de uma instituição de crédito, e exercer a supervisão numa base consolidada, bem como funções de supervisão de conglomerados financeiros.
Irá realizar os "stress tests" em conjunto com a EBA.

(Deloitte, 2013)

Estas preocupações e tarefas incidem sobre os bancos e as instituições de crédito denominadas «significativas» por terem maior dimensão e oferecerem por isso risco sistémico. Sendo difícil controlar a atividade de bancos menores, parece que se pretende através do mecanismo de resolução reduzir a polarização do sistema, impondo quais os



atores que podem ou não sobreviver face à sua dimensão, caracterização e utilidade para os *global players*, neste enquadramento:

Fig. 29 Tipo de instituições de crédito alvo de supervisão direta europeia

Instituições de Crédito significativas - Pressupõe supervisão directa do BCE			
<ul style="list-style-type: none"> <li>São consideradas Instituições de Crédito “significativas” as que satisfaçam, pelo menos, um dos seguintes 4 requisitos:</li> </ul>			
<p>A Instituição de Crédito tem uma “Dimensão Significativa”:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Os Activos excedem os 30 Biliões de Euros, calculados ao nível mais elevado de consolidação em estados participantes;</li> <li>Os Activos representam mais de 20% do Produto Interno Bruto do país.</li> </ul>	<p>A Instituição de Crédito é de “Importância significativa para a Economia Europeia dos Estados-Membros participantes”:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>As Autoridades Nacionais podem designar uma Instituição de Crédito Autorizada no seu território; O BCE terá a decisão final;</li> <li>Por sua iniciativa própria, o BCE pode designar uma Instituição de Crédito baseado na dimensão dos seus Activos Nacionais e Transfronteiriços com outras subsidiárias do Instituição de Crédito.</li> </ul>	<p>A Instituição de Crédito recebeu fundos públicos via EFSF e ESM.</p>	<p>A Instituição de Crédito é uma das três mais significativas Instituição de Crédito em cada Estado-Membro</p>
Instituições de Crédito Menos significativas: Pressupõe apenas vigilância do BCE			
<ul style="list-style-type: none"> <li>O BCE irá somente exercer funções de supervisão e emissão de regulações, linhas orientadoras ou instruções gerais para Autoridades Nacionais.</li> </ul>			

(Deloitte, 2013)

Entre os vários sistemas internacionais, e em especial por iniciativa norte-americana, vive-se hoje num oceano de iniciativas de regulação que já não são meramente sobre a atividade financeira e de suporte à atividade económica, mas também sobre *governance* corporativo, público e privado, com objetivos extrafinanceiros – fiscais, corrupção e de controlo terrorismo internacional. O sistema é tendencialmente mais democrático a nível global, e esta é a antevisão de novos poderes, para além do anglo-saxónico, que poderá arrastar o sistema financeiro para a necessidade de desenvolvimento da sua homeostasia, na regulação do seu ambiente interno, de modo a manter uma condição estável mediante múltiplos ajustes de equilíbrio dinâmico, controlados por mecanismos de regulação inter-relacionados, numa analogia com o conceito de self-regulation pode-se considerar a seleção natural das espécies, onde o mesmo efeito se observa:

*Over the course of million years, many species went extinct, but through natural selection successful species had evolved ways to regulate biological processes. This evolutionary process culminated in the exquisite system of hormones and autonomic nerves that allow mammals to maintain high degree of internal stability. (...) Through the course of evolution, the body had «learned» to regulate itself. (...) self-regulation is not a perfect adaptation. (...)*

*severe injuries can often overwhelm the body's self-regulatory mechanisms. (...) if endocrine or nervous system are damaged, homeostasis is easily disrupted. (...) Well-adapted species had evolved very flexible control systems. (...) Organisms could usually tolerate large fluctuations in almost any physiological function, at least temporarily. Various sense receptors acted as early warnings devices to alert body to dangerous changes. Then, through teamwork of nerves and hormones, the body counteracted these changes. Homeostasis was never perfect but under most conditions; the body maintained a high degree of internal constancy. (Hagen, 1996, p. 99)*

Brzezinski (1997, p. 60) clarifica o momento burocrático europeu que sustenta a situação que vem sendo descrita na Europa:

*The European cause has been increasingly sustained by the bureaucratic momentum generated by the large institutional machinery created by the European Community and its successor, the European Union. The idea of unity still enjoys significant popular support, but it tends to be lukewarm, lacking in passion and a sense of mission. In general, the Western Europe of today conveys the impression of a troubled, unfocused, comfortable yet socially uneasy set of societies, not partaking of any larger vision. European unification is increasingly a process and not a cause. (Brzezinski, 1997, p. 60)*

Neste ponto é bom lembrar o que V. M. Santos (2014) nos refere quanto ao facto de a sociedade poder ser instrumentalizada por motivos económicos e como também os agentes económicos o são por via da necessidade de satisfazer a sociedade, num ciclo que considero que a hegemonia anglo-saxónica há muito domina e engendra – em nome da redução de risco e do aumento de bem-estar de todos, dispõe-se a pensar pelo resto do mundo, ficando o resto do mundo habilitado a atuar em conformidade, sendo que no sistema financeiro esta tem sido a prática desde os anos 1950. Em V. M. Santos (2014) encontramos o objetivo justificativo desta realidade:

A economia de mercado, estruturada, regulada e progressivamente otimizada, deve continuar a servir a sociedade que lhe deu origem, e esta mesma sociedade deve continuar a regular a sua economia através dos mecanismos proporcionados pelo instrumento mercado. A passagem da economia de mercado à sociedade de mercado verifica-se, de facto, quando este deixa de ser perspetivado como um instrumento de regulação da economia ao serviço da sociedade, para se tornar num fim em si mesmo. (...) Quando se elege o desenvolvimento do mercado como objetivo, e se reconhece que este depende do comportamento dos indivíduos e da sociedade, o mercado passa a atuar através de engenharias socioeconómicas diversificadas centradas na referida construção social de uma determinada imagem da realidade. Neste contexto, geram-se tendências e expectativas, condicionando comportamentos e ações, originando atitudes e crenças, criando enquadramentos cognitivos, perspetivas e critérios de análise indutores de uma perceção



mental orientada, que preencherão esse desígnio de finalidade. (V. M. Santos, 2014, pp. 90-92)

A inexistência de regras levaria a piores resultados, até porque o ser humano tende a procurar tudo o que não é proibido e a assumir instantaneamente que é permitido, sendo este um tema transversal às sociedades em geral. Poderá, no entanto, suspeitar-se que a ascensão do sistema financeiro asiático vem provocar neste modelo uma instabilidade, por se iniciar alguma alteração aos SOP, podendo vir a assistir-se a uma transição para o modelo organizacional «tacit bargaining», no qual grupos disputam o processo de decisão estratégica através da lógica da predominância. A origem da lei não é, como La Porta nos descreve, apenas francesa, inglesa ou germânica, mas também islâmica e confucionista apesar de terem estas últimas influências socialistas, germânicas e inglesas.

Por outro lado, as novas tecnologias emergentes podem alterar o governance atual reduzindo drasticamente o número de atores no sistema mas dificultando o controlo do mesmo a não ser pelos detentores da tecnologia, como é o caso da *ledger technology*, que assenta em rede descentralizada e que deu origem à moeda virtual *bitcoin*, e que assegura a compensação de transações em *real time* entre ordenantes e beneficiários, dispensando a necessidade de existência de autoridades centrais que garantam e certifiquem a validade das transações e dos seus intervenientes, bem como eliminando a necessidade de intermediários. Esta tecnologia assegura autonomia total dos intervenientes na rede, respeito pelo anonimato e confidencialidade, com autogoverno automaticamente definido, sendo seguras, fiáveis, confiáveis e estando assentes num princípio de consenso. Acresce que tem custos reduzidos e estando ao alcance de qualquer cidadão ou agente económico e organismos governamentais, tornará potencialmente os atores financeiros cuja única razão de existência é a intermediação, praticamente obsoletos. Prevendo-se que, a ter sucesso, esta tecnologia poderá alterar por completo o sistema financeiro internacional, o sistema económico internacional e o sistema político.

A imaginação e o pensamento geofinanceiros lideram a cultura estratégica desta atividade. A diferenciação estratégica de um único ator é, portanto, um tema sensível na indústria. C. D. Moreira (2011, p. 44) antevê: «Tal como o mito de Procusto, o desejo de unidade, de consenso, esconde não raras vezes uma vontade de apagar toda a diferença como obstáculo para a construção de um espaço público estável e governável o que tem como preço a institucionalização da exclusão.» E Toynbee (1922) afirma que estamos numa era em que o

estilo de civilização ocidental parece sobrepor-se a todas as civilizações, no entanto, ainda não temos consciência da contrainfluência de outras civilizações que vem emergindo:

*When we look at our present ascendancies in the East through this glass, they too appear unsubstantial, and it becomes possible to imagine that Western manufacturers, garrisons, governors, protectorates, diplomatic understandings and rivalries may be eliminated from the non-Western civilised countries of the modern world before the mental influence of the West upon other civilisations has reached its maximum, and long before their counter-influence upon the West has properly begun. However, the external and material ascendancy of the West is one of the realities of the moment, and the most interesting chapter in a story is often the last. (Toynbee, 1922, p. 57)*

Parece ser, no entanto, admissível a atuação estratégica diferenciada de um subconjunto de atores, desde que a atuação não seja disruptiva face à cultura vigente e a construção da sua narrativa e da imaginação estratégica seja coerentemente ajustada a uma lógica de defesa da vantagem competitiva, que os outros grupos de atores na indústria reconheçam como não violadora da necessidade de partilha de informação essencial à atividade. A propósito, Ferguson (2008) considera que no sistema financeiro:

[Na evolução], o que importa é conseguirmos sobreviver e reproduzir os nossos genes com êxito. O equivalente financeiro é conseguir gerar receitas sobre as participações e gerar imitadores, utilizando um modelo de negócio idêntico. No mundo financeiro, a mutação e a especiação têm desenvolvido respostas ao ambiente e à competição, com a seleção natural a determinar os novos traços que devem ser altamente disseminados. (...) o processo evolucionário foi sujeito a grandes perturbações, na forma de choques geopolíticos e crises financeiras. (...) nos serviços financeiros, a evolução ocorre num enquadramento regulador. As mudanças súbitas no ambiente regulador são bastante diferentes das mudanças súbitas no ambiente macroeconómico que são análogas às mudanças ambientais, no mundo natural. (...) os mercados financeiros são como o espelho da humanidade, revelando, todos os dias, a toda a hora, o valor que damos na nós próprios e aos recursos do mundo que nos rodeia. (Ferguson, 2008, pp. 309-312)

Num ator que atue domesticamente, isto é, numa única geografia e numa única moeda, a cultura e a lei locais são a base da cultura geofinanceira desse ator, mas num ator que atue internacionalmente a cultura geofinanceira complexifica-se na proporção da sua exposição a várias geografias e a várias moedas, podendo reduzir ou aumentar o grau da sua independência estratégica. Para efeitos deste trabalho, esta noção da existência de fatores com forte influência na evolução da cultura e do pensamento estratégicos dos atores envolvidos, e ainda de famílias de atores com as mesmas raízes culturais e legais, é importante, em especial para o desenvolvimento da argumentação que possa fundamentar

a demonstração de que a existência de uma articulação entre os sistemas financeiros dos países lusófonos pode ter benefícios estratégicos superiores a outros agrupamentos possíveis.

### 3.<sup>a</sup> característica: «*follow the demand*»

Não depende apenas dos atores da indústria financeira, a mudança de paradigmas, mas muito mais dos seus clientes e dos *stakeholders*, como alerta Clark (2004): os grandes investidores mundiais, como os fundos de pensões ocidentais ou os fundos soberanos do Médio Oriente e da Ásia, as grandes empresas estatais e as empresas transnacionais do resto do mundo podem ditar e condicionar o desenvolvimento da cultura estratégica da indústria financeira, influenciando a narrativa e até a imaginação geofinanceira, que se repercutirá no pensamento geofinanceiro

*Anglo-American financial systems tend to be market centered top-down systems regulated and controlled by institutions of national and perhaps international scope. We should recognise that the flows of global finance are dominated by pools of capital and institutional investors that come, from the Anglo-American world. Pension fund capitalism is one expression of the uneven map of finance, just as the institutional framework and the theory of investment has been exported to the rest of the world.* (Clark, 2004, p. 4)

Por outro lado, a pressão social dos indivíduos na classificação e utilização dos serviços financeiros como uma *commodity*, onde a padronização subjacente ao contrato é que a define como um produto/serviço, e não a qualidade inerente ao banco prestador do serviço, e já se assume como uma função quase obrigatória para assegurar a normal atividade da sociedade como um todo, leva o setor financeiro a seguir e a investir em todas as tendências tecnológicas para estar disponível em multicanais, à distância através de internet, telefone, cartões, códigos desmaterializados, entre outros, cuja acessibilidade e a disponibilidade permitem o fluir de pagamentos e recebimentos facilitadores da confiança, da credibilidade e da respeitabilidade da vida em sociedade. Germain (2014) refere o esforço atual dos EUA na manutenção desta hegemonia, mesmo após a crise financeira internacional de 2007 ter tido origem nas suas instituições financeiras e se ter demonstrado que a gestão do sistema financeiro global sob regras anglo-saxónicas tinha despoletado uma crise mundial, e apesar de atualmente as maiores instituições financeiras mundiais serem chinesas, o discurso

norte-americano ainda é de defesa do seu modelo, apenas com a variante de lhe acrescentar maior controlo estatal:

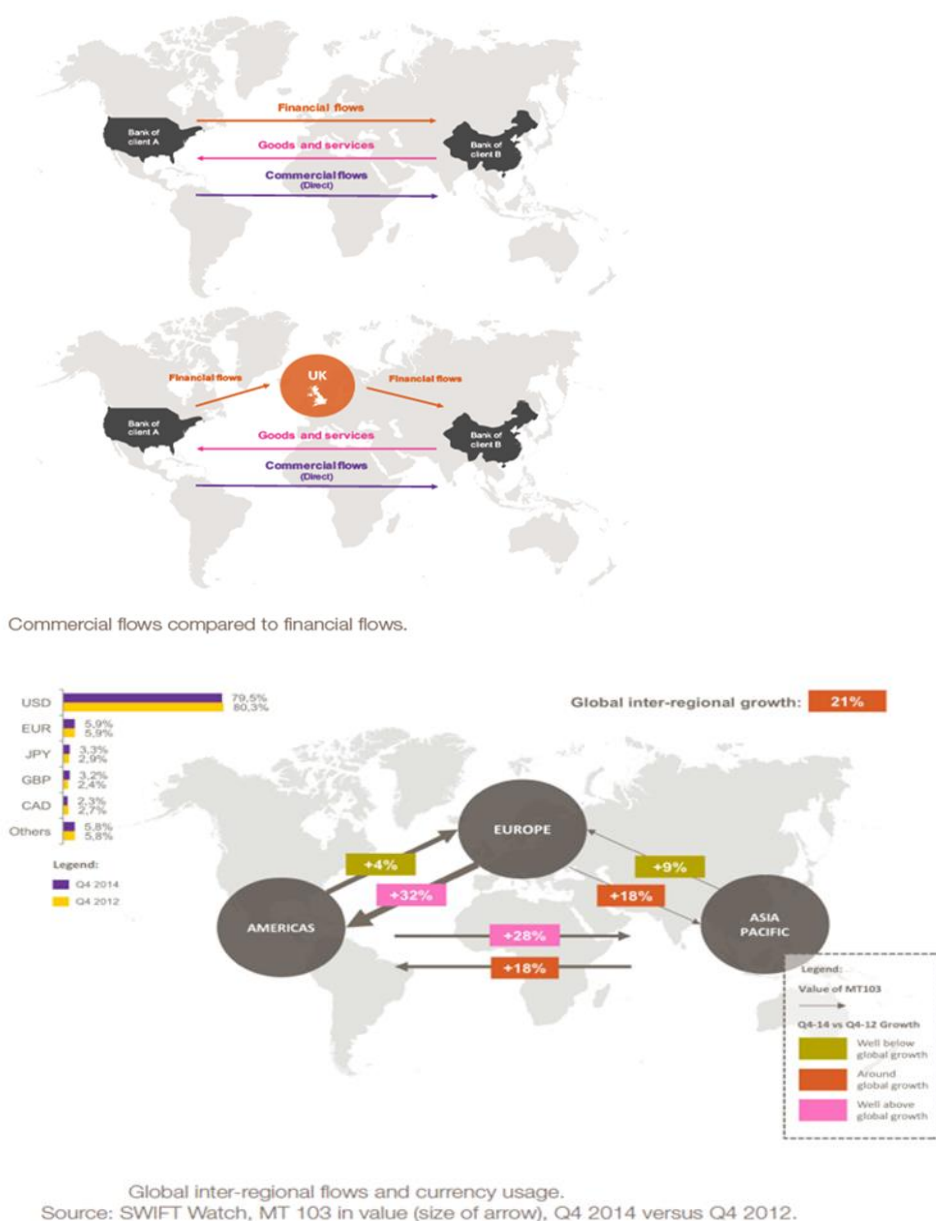
*American financial markets remain the deepest and most liquid in the world. And while American banks and financial institutions no longer remain the world's largest by some ratios, they continue to be among the most profitable and innovative, and equally important they continue to provide unparalleled access for foreigners to American capital markets. Their centrality to the organization and operation of the global financial system will not soon disappear. And because both US markets and financial institutions remain key components of the global financial system, the American state remains similarly privileged. Its image and halo may be tarnished and dented, but it continues to possess a definite and considerable weight in how the global financial system runs. (...) The prediction I would make in early 2014 is that as nation-states reassert their authority over their financial systems and intervene to blunt the advance of globalization, the entire fabric of the global political economy is becoming rebalanced, ushering in a new inter-state balance of power and a new era in the history of global politics that is no longer centrally defined by the hegemonic position of the US. (Germain, 2014, pp. 18-19)*

Exemplifica-se a dimensão e relevância da procura por serviços financeiros que potenciam a necessidade de exercer controlo e usufruir do poder sobre os fluxos financeiros, com a informação sobre pagamentos internacionais (comércio internacional), mas que se aplica a qualquer outro serviço financeiro, desde *wealth management*, fundos de investimento e pensões, títulos, e até financiamento comercial ou de investimento, a concentração nos países anglo-saxónicos em especial (Estados Unidos e Reino Unido) e nas suas praças financeiras (em Wall Street e na City), com forte concentração em poucos atores da indústria. Estima-se que nos top 20 localizados nestas praças financeiras internacionais, que concentram e centralizam a procura e a oferta e lideram as tendências na indústria, vejamos o exemplo:

*Looking at financial flows in value, the UK is the main correspondent country within Europe for Americas and Asia-Pacific, regardless of the currency. UK financial institutions process more than 50% of all European inflows and outflows with the Americas and Asia-Pacific. For commercial flows denominated in the euro or in Chinese yuan, UK-based banks also play a significant role, intermediating flows to and from Europe. The British pound's ranking in third position, and the scale of its usage on a worldwide basis, is reflective of the UK and specifically London's role as a centre of financial market activity. However, for financial flows where the UK is not involved, the British pound's share is very small. In contrast, for euro financial flows that take place outside of the Eurozone, the euro's share compared to other currencies is more significant. This highlights the geographical spread of euro-denominated payments. (...) Looking in greater detail at the banks that receive the most payments in value, there is a high concentration of these payments within the top 20 global*

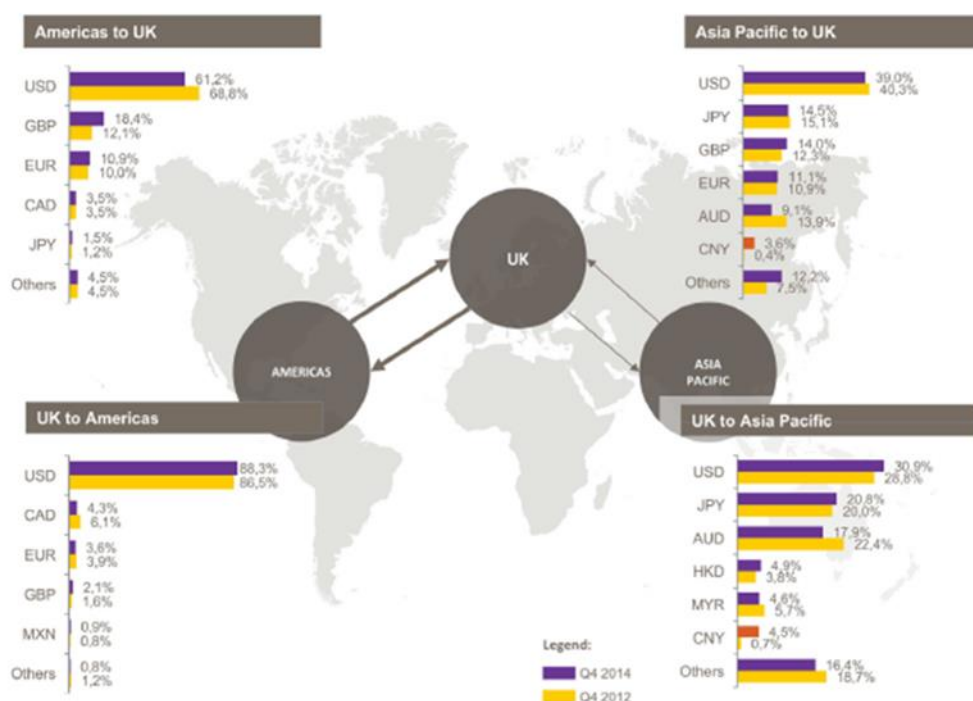
banks. They represent more than 75% of all financial flows in value (using EUR, GBP, US\$ or CNY) received in international trade in 2014. Many banks and corporates are now centralising their cash management activities in hubs in countries such as Ireland, the UK or Singapore, triggering cost reductions and increased efficiency. Messaging flow figures show that payment flows via the UK continue to make up a significant part of all financial flows. Foreign exchange activities, and/or hedging (cover/swap), are less expensive when conducted through recognised financial centres handling with large transaction volumes. (SWIFTWatch, 2015a)

Fig. 30 Mapeamento dos fluxos de movimentos de capital, via *hub* (Londres), em diferentes moedas internacionais para fins de comércio e investimento



(SwiftWatch, 2015)

Fig. 31 Mapeamento dos fluxos de movimentos de capital em diferentes moedas internacionais, via *hub* (Londres)



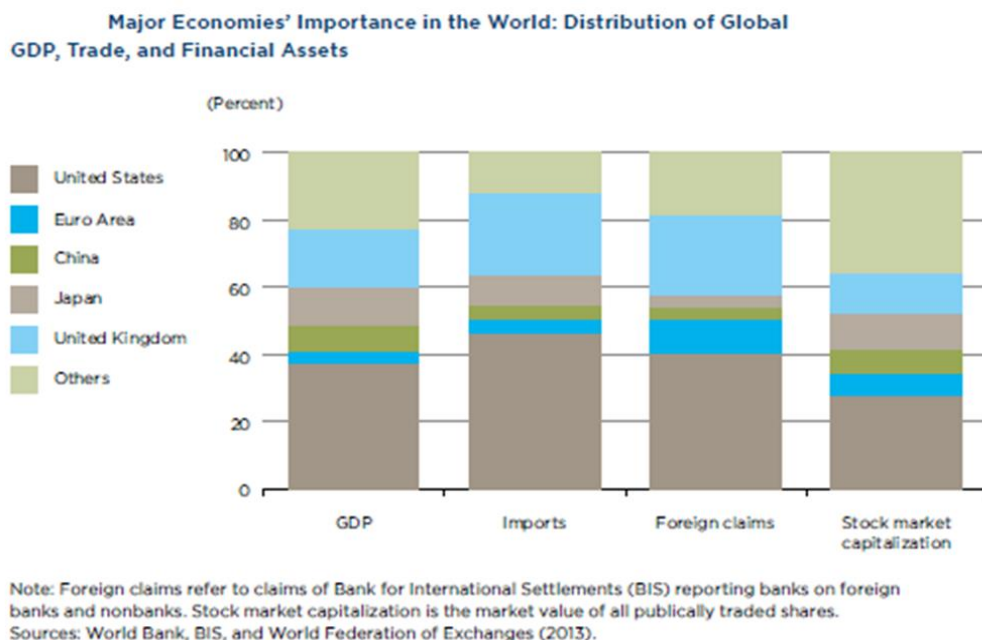
Currency usage to and from the UK.  
Source: SWIFT Watch, MT 103 in value, Q4 2014 versus Q4 2012.

(SwiftWatch, 2015)

O significado da importância a nível do poder internacional da centralização dos fluxos financeiros nestes centros financeiros deriva do facto de estes fluxos suportarem o investimento e o comércio internacionais; num relatório publicado pela Câmara de Comércio Internacional (ICC) em fevereiro de 2016 conclui-se que 63% da riqueza mundial se concentra em cinco «geografias»: Estados Unidos, Reino Unido, União Europeia (Zona Euro), Japão e China; estas mesmas economias detinham 60% dos ativos financeiros internacionais e 72% da capitalização bolsista global. Assim, a centralização de fluxos financeiros arrasta a centralização do poder económico.



Fig. 32 Distribuição do PIB, comércio externo e ativos financeiros pelas maiores economias do mundo



(ICC, 2016)

No momento atual, a relevância dos *hubs* financeiros internacionais no processo político de defesa dos interesses das grandes potências observa-se na análise sobre a saída do Reino Unido da União Europeia (Brexit), onde se assiste ao pensamento geofinanceiro focado na especulação sobre a perda de importância da *City* de Londres e na tentativa de outros centros financeiros a virem a substituir, como o relata o Jornal Económico (2016):

Frankfurt esfrega as mãos de contente porque se prepara para ser a nova city. É vista como um dos maiores vencedores de Brexit, a vitória em referendo da saída do Reino Unido da União Europeia, na passada quinta-feira. Isto porque, a cidade que é já sede do BCE e tem por isso visto nascer muitas sucursais de bancos nas redondezas, é vista como a mais bem colocada para ser a capital financeira da Europa. Frankfurt quer para ela o papel de 'hub' financeiro que tem hoje a city.

Com o Brexit, há uma questão que está a dominar os debates no sector financeiro. Qual será a futura praça financeira da União Europeia? Os especialistas apostam em Frankfurt, onde está sediado o Banco Central Europeu, que tem a supervisão bancária.

Já João Nuno Palma, administrador financeiro da Caixa Geral de Depósitos, considera que "a saída do Reino Unido vai mesmo alterar o centro de gravidade dos mercados financeiros para Frankfurt, que tinha sempre sido uma ambição da Alemanha, e que agora sairá reforçada".

O Reino Unido é um 'hub' na prestação de serviços financeiros em toda a Europa, abriga quase 70 por cento de entidades estrangeiras, estas ficam ameaçadas com a perda do direito de desenvolver a sua actividade na UE.



Alemanha posiciona-se assim, segundo o site espanhol, El Confidencial como o país melhor colocado para atrair bancos de investimento e sociedades que operam nos mercados e que decidam deixar no todo ou em parte a city, e, assim, assumir o lugar de Londres como um centro financeiro da Europa. No entanto, Paris lançou uma campanha para tentar fazer sombra a Frankfurt e há cidades asiáticas a emergir como uma ótima alternativa para a perda de peso previsível do continente europeu no mundo, avança o site espanhol.

Conforme noticiado esta semana, muitas instituições financeiras surgiram a dizer que iriam transferir uma parte das suas operações e do seu pessoal para outros países europeus, na sequência do resultado do referendo britânico. Se os bancos concretizarem essa decisão Paris e Frankfurt já se colocaram a postos para os atrair. A capital francesa possui a sua infraestrutura e o seu glamour, mas tem contra ela uma tributação muito elevada. Outras cidades como Dublin ou Amsterdão também estão a mexer-se nesse sentido, mas os mercados vêem como menos provável. Por outro lado, nem a Madrid nem Barcelona tomaram qualquer iniciativa para atrair os bancos que equacionam sair de Londres nos seus planos de contingência.

Parece, assim, estar a assistir-se a um processo estratégico e a uma batalha de alteração de posições do poder no sistema financeiro internacional e nos seus centros de decisão, numa tentativa de condicionar e redirecionar a procura.

#### 4.ª característica: o poder da informação – *intelligence*

Logo no início da crise financeira em 2008, na reunião do G20, ficou evidenciada a grande preocupação dos Estados com a falta de informação que parecia existir sobre a globalidade da atividade financeira e com as consequências desta falha em termos de controlo da estabilidade financeira. Por isso, foi endereçado ao BIS e ao FMI um pedido para que, via bancos centrais nacionais, se tenha um novo contexto de informação internacional com vista a conceder o poder de manutenção da estabilidade financeira mundial:

*A key lesson of this crisis has been that the interconnectedness of systemically important financial institutions has significant implications for global and domestic financial stability. More needs to be done to monitor these interconnections and to assess their implications in order to improve the understanding, and enable a closer monitoring, of the allocation of risks internationally.* (FSB, 2009, p. 9)

Todos os bancos gerem e registam informação muito completa e atualizada em permanência sobre todos os clientes e suas contrapartes e sobre a sua atividade ao segundo, tirando ou não partido dessa informação para efeitos de mitigação de risco ou oportunidades de negócio. Gerem, guardam e asseguram que não são violadas as enormes bases de dados onde a informação reside com acesso geralmente muito restrito, mesmo dentro de cada organização, bem como no *report* às autoridades de supervisão de cada

geografia. Existe por isso uma gestão muito ativa e sofisticada desta informação para os fins táticos da gestão e evolução da atividade de cada banco, na definição e no acompanhamento de risco de crédito ou na segmentação e no plano comercial de vendas.

Um dos casos mais paradigmáticos de monopólio de poder sobre informação de cidadãos, agentes económicos e governos, porque gere informação detalhada e comportamental sobre a vida de biliões de seres humanos e de agentes económicos, diariamente e segundo a segundo (24 hora/dia, 365 dias/ano), em qualquer parte do mundo, e em qualquer moeda, são as empresas financeiras norte-americanas detentoras dos sistemas de pagamentos a crédito – Visa e MasterCard, bem como a American Express –, que gerem biliões de cartões de crédito, pagamentos e recebimentos em várias moedas e entre 200 países, e interligam comerciantes, bancos, particulares e empresas, dominando a informação de todos eles individualmente e dos seus relacionamentos. Como exemplo, a Visa define-se a si própria da seguinte forma:

*About Visa – We are a global payments technology company working to enable consumers, businesses, banks and governments to use digital currency. (...) We have a simple and unwavering vision that can be traced back to our beginnings in 1958: To be the best way to pay and be paid for everyone, everywhere. We know that every Visa transaction is a promise. Whether it's a street vendor in Brazil selling food to make a living or a fisherman in Rwanda paying his daughter's school fees, we want to provide the most secure and seamless payment experience possible. (...) Visa's journey begins in 1958, the year that Bank of America launched the first consumer credit card program for middle-class consumers and small to medium-sized merchants in the U.S. It didn't take long for the company to grow — the company expanded internationally in 1974, and introduced the debit card in 1975. In 2007, regional businesses around the world were merged to form Visa Inc and, in 2008, the company went public in one of the largest IPOs in history. Today, Visa operates in more than 200 countries and territories with products and services available on any device — cards, laptops, tablets and mobile devices. We continue to evolve, but our focus remains the same — to be the best way to pay and be paid, for everyone, everywhere. (Visa, Inc, 2016, s/p)*

Parece estar ainda muito pouco desenvolvida – apesar de aqui se tentar demonstrar a forte presença geopolítica a influenciar a atividade financeira e pouco assumida no *governance* dos seus atores – uma cultura geofinanceira, e muito menos estará em conformidade com o que Romana refere, na medida em que a informação estratégica é crucial até para a afirmação de uma identidade e para um posicionamento estratégico internacional dos atores:

[As informações são] «estratégicas» na medida em que resultam de um processo «proativo» e não «reativo» do Estado, ou, por outras palavras as informações são estratégicas devido ao seu carácter projetivo/ofensivo, porque se situam na esfera do jogo de decisores do Estado. Elas são ainda estratégicas porque fazem parte integrante da hierarquização da gestão dos interesses externos. (...) O conceito de cultura de informações está associado à criação e consolidação de valores, símbolos e modelos organizacionais que contribuam para o reforço da identidade. (Romana, 2008, p. 101)

Apesar desta pressão estrutural e centenária das convenções, dos princípios e das regras na indústria, bem como da forte regulamentação e da legislação nacional e internacional a que está sujeita, que constituem o pensamento estratégico vigente, os atores são livres na tomada de decisão perante o comportamento dos outros atores, dependendo muito da informação, muito em especial da *intelligence*, conhecimento de culturas e economias internacionais e formação que as pessoas que constituem cada um dos atores da indústria possuem e desenvolvem para tomar decisões consistentes com a realidade percebida e o futuro desejável, permitindo-lhes estar mais ou menos alerta e atentos a sinais de atuações comprometedoras da sustentabilidade da sua atividade. O modelo encontra-se legitimado e pretende assegurar igualdade entre atores como fator de liberdade. Esta realidade é algo que existe também supraindústria e em algumas outras indústrias, mas talvez esteja mais vinculada na indústria financeira, tal como C. D. Moreira (2011) refere:

O preço da igualdade foi, em muitos casos, uma uniformidade imposta e o sacrifício das identidades que não respondem ao cânon nacional estatal e que foram substituídas pela imposição de uma identidade de legitimidade que, ao fim ao cabo, não resiste à crise do Estado-nação e que é manifestamente inadequada face aos objetivos da democracia multicultural (pluriétnica e/ou plurinacional). (...) na crise do princípio da igualdade, duplamente sujeito a erosão. De um lado, atacado pela adopção como modelo na globalização de que usualmente se designa por «capitalismo anglo-saxónico» – o qual relaciona a liberdade do indivíduo e a coesão social aos mecanismos da economia liberal capitalista – frente ao modelo do chamado “capitalismo renano” que entende a igualdade como factor de liberdade e que procura assegurar a liberdade individual e a coesão social mediante o fomento da igualdade, a qual subtrai os indivíduos (especialmente os mais vulneráveis) à arbitrariedade do livre-mercado e a lógica do benefício puro. (C. D. Moreira, 2011, p. 38)

E Ferguson (2008) resume da seguinte forma a sua visão sobre a evolução do pensamento financeiro:

A história financeira resulta, essencialmente, da mutação institucional e da seleção natural. A «deriva» (inovações/mutações que não são promovidas pela seleção natural, limitando-se a acontecer) e o «fluxo» (inovações/mutações causadas, digamos, quando as práticas

norte-americanas são adotadas pelos bancos Chineses) erráticos desempenham o seu papel. (...) a seleção do mercado é a principal força motriz. Os organismos financeiros competem entre si pelos recursos finitos. Em certas alturas e em certos locais, determinadas espécies tornam-se dominantes. (...) uma vantagem inicial mínimo poderá traduzir-se num prolongado período de domínio, sem ser, necessariamente, ótima. (Ferguson, 2008, p. 306)

Temos observado que esta cultura e o pensamento vigente premeiam os atores que sabem defender-se de riscos de contágio ou aproveitar oportunidades de crescimento, no entanto, há dois anos que se assiste a um crescimento no âmbito e dimensão da atuação de atores de outras culturas, como a dos países asiáticos, perspetivando-se que estes serão em breve fortemente dominadores do sistema internacional, o que levará à alteração da cultura geofinanceira. No entanto, Brzezinski (1997, p. 210) é da opinião de que parece ser mais simples o mundo assumir a cultura americana, que não parece uma imposição mas uma adesão voluntária, do que a cultura chinesa, que parece mais difícil de ser adotada voluntariamente, em especial porque língua não é universal como o Inglês. A este propósito, Brzezinski diz:

*The very multinational and exceptional character of American society has made it easier for America to universalize its hegemony without letting it appear to be a strictly national one. For example, an effort by China to seek global primacy would inevitably be viewed by others as an attempt to impose a national hegemony. To put it very simply, anyone can become an American, but only a Chinese can be Chinese — and that places an additional and significant barrier in the way of any essentially national global hegemony. (Brzezinski, 1997, p. 210)*

Apreciaremos no futuro as consequências no sistema financeiro e monetário desta ascensão chinesa, que também neste setor já se faz sentir: em 2014, os dois primeiros bancos a nível mundial eram chineses; no top 50, estão sete bancos chineses, quando antes de 2013 no top mundial estavam apenas os bancos norte-americanos, ingleses e europeus (Bankers Almanac).

Fig. 33 Comparação do *ranking* internacional de bancos entre 2012 e 2014

NEW YORK, August 27, 2012 — *Global Finance* reveals its annual listing of the World's 50 Biggest Banks for 2012, as measured by total assets.

There is relative stability among the largest banks in the world as far as the total value of their assets. Deutsche Bank has jumped from second to take the lead - it is now the largest bank in the world, followed by HSBC and BNP Paribas.

China again has six banks in top 50 - the largest group from any single country, and the Industrial and Commercial Bank of China jumps from ninth to fourth-largest in the world. The US, UK, France and Germany each have five banks in the top 50.

The list will be published in the October issue of *Global Finance* magazine.

Rank	Bank	Country	Total Assets (\$m)
1	Deutsche Bank	Germany	2,799,977
2	HSBC	United Kingdom	2,555,579
3	BNP Paribas	France	2,542,738
4	Industrial and Commercial Bank of China	China	2,456,287
5	Mitsubishi UFJ Financial Group	Japan	2,447,950
6	Crédit Agricole	France	2,431,796
7	Barclays Group	United Kingdom	2,417,327
8	Royal Bank of Scotland	United Kingdom	2,329,726
9	JPMorgan Chase	United States	2,265,792
10	Bank of America	United States	2,129,046
11	China Construction Bank (CCB)	China	1,949,213
12	Mizuho Financial Group, Inc.	Japan	1,890,219
13	Bank of China	China	1,877,514
14	Citigroup	United States	1,873,878
15	Agricultural Bank of China	China	1,853,313
16	ING Group	Netherlands	1,655,101
17	Banco Santander	Spain	1,619,259
18	Sumitomo Mitsui Financial Group	Japan	1,598,424
19	Société Générale	France	1,528,492
20	UBS	Switzerland	1,508,302
21	Lloyds Banking Group	United Kingdom	1,500,535
22	Groupe BPCE	France	1,472,887
23	Wells Fargo	United States	1,313,867
24	UniCredit	Italy	1,199,079

#### BANK RANKINGS - TOP BANKS IN THE WORLD

These bank rankings are compiled from balance sheet information included on [Bankers Almanac](#) available at 25 November 2014. The information available at this date is used to compile the full world and country rankings.

##### World Ranking:

Current Rank	Previous Rank	BANK	Assets US\$m	+ or - (local curr)	Capital US\$m
1	1	Industrial & Commercial Bank of China Limited, China	3,124,474	+7.84%	58,035.91
2	2	China Construction Bank Corporation, China	2,537,402	+9.95%	41,292.05
3	3	BNP Paribas SA, France	2,474,078	-5.61%	36,849.92
4	4	Agricultural Bank of China Limited, China	2,405,091	+9.95%	53,643.29
5	5	Bank of China Limited, China	2,291,492	+9.41%	46,140.19
6	6	Deutsche Bank AG, Germany	2,214,678	-20.32%	3,587.14
7	7	Barclays Bank PLC, UK	2,173,936	-11.82%	3,977.48
8	8	Crédit Agricole SA, France	2,112,250	-4.98%	10,314.73
9	9	Japan Post Bank Co Ltd., Japan	1,961,701	+1.34	33,903.79
10	11	JPMorgan Chase Bank National Association, USA	1,945,467	+2.57%	1,785.00
11	10	The Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ Ltd, Japan	1,760,014	+7.32%	16,583.39
12	12	Société Générale, France	1,697,721	-1.25%	1,371.63
13	13	The Royal Bank of Scotland plc, UK	1,688,912	-20.58%	10,943.86
14	14	BPCE, France	1,544,145	-2.09%	22,251.24
15	15	Banco Santander SA, Spain	1,533,312	-12.13%	7,788.62
16	16	Sumitomo Mitsui Banking Corporation, Japan	1,518,269	+3.58%	18,776.46
17	17	Mizuho Bank Ltd., Japan	1,437,609	+77.82%	13,600.89
18	18	Bank of America NA, USA	1,433,716	-2.74%	3,020.00
19	19	Lloyds TSB Bank Plc, UK	1,427,395	-9.50%	2,606.39
20	20	Wells Fargo Bank NA, USA	1,373,600	+8.49%	519.00
21	21	China Development Bank Corporation, China	1,352,212	+8.88%	50,656.68
22	22	Citibank NA, USA	1,346,747	+2.54%	751.00
23	23	HSBC Bank plc, UK	1,344,088	-0.46%	1,319.75
24	24	UniCredit SpA, Italy	1,162,505	-8.74%	27,013.27
25	25	UBS AG, Switzerland	1,130,736	-19.84%	2,549.55

(Accuity.com)

Huntington (1993) reforçava também esta predominância da cultura da civilização ocidental, que, no entanto, pode estar em transição com a formação de novas alianças baseadas nos valores comuns civilizacionais, formando blocos (sem necessidade de proximidade geográfica, o que dificulta as manobras dos contrários/ocidentais) que, por princípio, lutam por parte do poder mundial, tendendo assim para o multipolarismo:

*At a superficial level much of Western culture has indeed permeated the rest of the world. At a more basic level, however, Western concepts differ fundamentally from those prevalent in other civilizations. Western ideas of individualism, liberalism, constitutionalism, human rights, equality, liberty, the rule of law, democracy, free markets, the separation of church and state, often have little resonance in Islamic, Confucian, Japanese, Hindu, Buddhist or Orthodox cultures. (...) Those countries that for reason of culture and power do not wish to, or cannot, join the West compete with the West by developing their own economic, military and political power. The most prominent form of this cooperation is Confucian-Islamic connection that has emerged to challenge Western interests, values and power. (Huntington, 1993, pp. 40-45)*

No fim, a cultura tem de se materializar, como Caetano (1958, p. 303) escreveu em referência à Europa: «A Europa é um espírito. Mas nenhum espírito pode subsistir nesta condição terrena, que é a nossa, sem um invólucro, uma base material. Se a independência das Nações me parece indispensável à manutenção do espírito europeu, já que na diversidade das tradições e na pluralidade das maneiras e dos estilos que resultam dos particularismos nacionais tem a cultura ocidental aurido o melhor da sua riqueza humana»; e no sistema financeiro internacional, os atores são um conjunto muito diverso de influências que coexistem pacificamente, sejam políticas, religiosas, económicas ou materiais, onde parece reinar ainda um respeito mútuo no ambiente de «tacit bargain».

Assim, sintetizando e concluindo sobre este segundo pilar da cultura geofinanceira, o pensamento geofinanceiro baseia-se na origem da lei e na descentralização da competência de decisão via regras e normas que estandardizam a atuação e, de preferência, a automatizam, na ambição de servir e acompanhar os seus clientes e outros *stakeholders* cumprindo regras muitas vezes determinadas, criadas e influenciadas pelos próprios *stakeholders*. O refúgio na lei vigente a cada momento domina o pensamento geofinanceiro, cujo instinto é de sobrevivência no enquadramento do que isso significa na sua cultura e no interesse nacionais. Estando o modelo enraizado, legitimado e aceite globalmente como jurisprudência que domina o pensamento e a atividade financeira, permitindo gerir, controlar e circular informação financeira – e até não-financeira – sobre todos os cidadãos e agentes económicos, organismos estatais e governamentais, como base essencial para a gestão e a antecipação de risco que possa oferecer perda financeira ou reputacional, encontra-se também justificada a prestação dessa informação a autoridades governamentais para outros fins, como fiscais, judiciais, criminais, entre outros.



## 2.2.3 Narrativa geofinanceira

*From the classroom to the living room, the newspaper office to the film studio, the pulpit to the presidential office, geographical knowledge about a world is being produced, reproduced and modified. (...) geopolitical reasoning works by the active suppression of the complex geographical reality of places in favour of controllable geopolitical abstractions. (Ó Tuathail et al., 1998, p. 97)*

*On television news... almost any striking event... now fetches to the screen a row of cream-faced young men called «analysts», who are asked for their opinions. These people are really stockbrokers' clerks, but drawn these days from public schools instead of the plebs. They know a bit about money, in the sense of short-term speculation prospects. But their views on politics, so readily offered, are amateurish. Any of us, given a couple of whiskies and a read of that morning's Independent, could do as well. But they come from the City of London, and the City knows about money, and money is what politics is really about. (Ascherson, 1992). (A. Leyshon e N. Thrift, 1997, p. 291)*

Um facto histórico do impacto da narrativa in Vida Económica, 1 de abril de 2016:

### **Notícia da TVI provocou fuga de depósitos**

Já Jorge Tomé, sucessor de Marques dos Santos, destacou que a Comissão Europeia chegou a aprovar o plano para reestruturar o Banif em junho de 2013. Tomé referiu mesmo que a notícia da TVI – de dia 13 de

### **“Depois da notícia da TVI, na semana de 14 a 18 de dezembro, o Banif perdeu 16% da sua carteira de depósitos”**

dezembro de 2015 – provocou uma fuga de depósitos próxima de mil milhões de euros nessa semana. A notícia do Canal de Queluz foi, segundo o ex-executivo, a machadada final que levou à resolução do Banif.

“Depois da notícia da TVI, na semana de 14 a 18 de dezembro, o Banif perdeu 960 milhões de euros de depósitos, 16% da sua carteira de depósitos”, disse o antigo presidente executivo do Banif. “Este fenómeno TVI deixou o banco numa posição muito delicada, obrigando o Banif a recorrer às famosas ELA [linhas de liquidez de emergência]. Nunca o Banif tinha tido que recorrer a estas linhas, nem na pior fase”, acrescentou Jorge Tomé.



Neste ponto da investigação relativa à narrativa geofinanceira vamos estruturar o terceiro pilar do quadro conceptual de discursos persuasivos demonstrativos da influência da Narrativa geofinanceira, apresentados relativamente às seguintes singularidades: a noção de narrativa técnico-formal dos atores financeiros, a visão dos média sobre os temas da atividade financeira e ainda a narrativa política – sem visão geopolítica ou com visão e intenção geopolítica. A narrativa geofinanceira é uma construção discursiva com representação mental de identidades por referência a categorias internacionais; por analogia ao conceito de nação de Amante (2011), é uma construção mental, como podemos constatar:

A nação impõe-se como uma construção mental, não apenas como uma «comunidade imaginada» como lhe chamou Anderson, para acentuar a sua desvinculação territorial, localizada, estruturada no conhecimento dos pares, mas sobretudo como uma construção discursiva que é produzida e reproduzida, transformada e desmantelada dessa forma: discursivamente. (...) Enfim, menos atenção à origem, à identificação de elementos e categorias de essencialização e mais ao processo, à relação que o seu carácter aberto impõe e à construção discursiva da identidade. (Amante, 2011, p. 16)

Esta narrativa consiste num *Soft power*, que Nye (2004, p. 5) define como sendo o poder de persuadir os outros a querer o mesmo por opção, e não por coerção: «*Soft power rests on the ability to shape the preferences of others*». O autor define ainda três tipos de poder na era da informação global, na qual existem múltiplos e diversos atores, e não só políticos e governamentais, como no período anterior; a informação circula sem fronteiras e instantaneamente, pelo que este *Soft power* será disseminado por múltiplos canais de comunicação. Nye considera que o fator diferenciador para atrair poder será a maior capacidade de partilhar informação e ser credível. Cooper (2004) acrescenta algo muito relevante ao conceito de *Soft power*, que é disseminado na narrativa geofinanceira – a legitimidade: «At the core of *Soft power* is legitimacy. (...) The most developed version of *Soft power* is the legal and constitutional order by which most states are governed. It is true that behind this *power* remains the possibility of using force but for the most part obedience is obtained without this being mentioned or even thought of. People obey the state because that is what you do with a legitimately constituted state.» (Cooper, 2004, p. 176)

Segundo Balão (2008), trata-se de comunicação política que:

(...) tende a esquecer os factos ou, pelo menos a «orquestrá-los», «manipulá-los», «viciá-los». (...) Ao invés de uma política de responsabilidade e de responsabilização crescente – quer dos meios, quer das pessoas –, parece assistir-se a uma tendência generalizada no sentido da indiferença, que apenas beneficia a linha de discurso dominante, cuja «bondade» é sempre relativa. Deste modo, estão criadas as condições facilitadoras por excelência para a implantação de uma potencialmente poderosa máquina de propaganda, capaz de construir uma imagem ou um cenário que ilude até o mais incrédulo. Do local ao global, o cidadão acredita viver num mundo que em nada corresponde ao real. Por isso a grande preocupação é comunicar, transmitir uma mensagem através de um canal privilegiado, mas não informar. Porque isso pressupõe educar: mostrar as coisas como elas são. (Balão, 2008, p. 160)

Para A. Moreira (2016 a), os discursos e a narrativa têm influenciado determinantemente o desenrolar do jogo internacional do poder quando nos refere: «[O] desastre do projecto do mundo único (...) Este paradigma, parte vertido nos textos da ONU, parte entregue a centros não governamentais de execução, foi sendo deteriorado por vários factos: em primeiro lugar porque os textos escritos pelos ocidentais passaram a ser lidos pelas culturas diferentes libertadas e que chegaram em liberdade à vida internacional; depois porque a estratégia do saber rapidamente implicou uma diversificação hierárquica das potências, com sinal assumido da supremacia solitária dos EUA.»

Meirinho (2008, p. 916) caracteriza a comunicação política contemporânea como «a comunicação política moderna (...) ocorre num contexto de forte incorporação de saber, com aplicação dos esforços comunicativos em torno das lideranças (personality-driven), de aplicação significativa de recursos financeiros (money-driven) e em terrenos dominados pelos meios de comunicação de massas com destaque para a televisão (television-dominated)» e por exemplo representa graficamente a comunicação política moderna aplicada à natureza das modernas campanhas eleitorais da seguinte forma:



## Narrativa técnico-formal dos atores financeiros

Relativamente à narrativa técnico-formal dos atores financeiros, como exemplos de *Soft power* podemos identificar a narrativa que influencia decisões de investimento, valorização e desvalorização de ativos, entre outros, cujo fim último é obter vantagem estratégica. A título de exemplo de narrativa, encontramos numa revista especializada da indústria – The Banker, dezembro de 2014 – a referência à influência geopolítica na crise do sistema: «2014: The year of banks behaving badly. Growing geopolitical risk and the rising toll of misconduct fines overshadowed what should have been a year of strengthening economic recovery.» (The Banker, 2014); ou como encontramos no research publicado pelo Deutsche Bank em 16 de dezembro de 2015 (Böttcher et al., 2015):

*Focus Germany: Pick-up in the domestic economy in 2016. The German economy was extremely stable over the course of 2015, although the volatile news flow that ranged from the oil price shock, material euro exchange rate depreciation, «Dieselgate» right through to the refugee crisis could make one think otherwise. Driven by a 15-year high in private consumption growth economic output rose by more than 1 ½% in 2015, as already achieved in 2014. Economic growth is set to accelerate to nearly 2% in 2016, following a pretty stable trend over the course of the year. Private consumption should remain the most important growth driver. Public consumption will remain expansionary given the continued influx of refugees and resulting public spending. If refugees can be successfully integrated into the labour market, the refugee crisis will provide Germany's ageing society with a medium-term opportunity.* (Böttcher et al., 2015, s/p)

A narrativa interna diária na indústria financeira é geralmente semelhante e resulta de research publicada internacionalmente, como, por exemplo:

Na primeira semana de 2016 os principais índices mundiais registaram fortes quedas. A revelação, no início da semana, do fraco desempenho por parte da atividade industrial chinesa e o facto do Banco Central da China ter procedido a mais uma desvalorização da moeda (a oitava consecutiva) reacendeu os receios de maior arrefecimento económico naquela região do globo e levou a um *sell-off* nas praças asiáticas, à semelhança do que já tinha acontecido no verão de 2015, acabando por penalizar tanto as congéneres europeias como as norte-americanas. Há no entanto a destacar a boa performance dos índices na 3ª feira, impulsionados pela revelação de uma estimativa de fraca inflação na Zona Euro, afastando-se ainda mais da meta dos 2% pretendida pelo BCE, levando os analistas a acreditar que o Banco Central poderá recorrer à chamada «bazuca» para estimular os preços. Euro Stoxx 50 -7,2%, FTSE MIB -7,2%, ASE -7,2%, FTSE -5,3%, CAC -6,5%, DAX -8,3%, IBEX -6,7%; Dow Jones -6,2%; S&P 500 -6%, Nasdaq 100 -7%; Nikkei -7%, Hang Seng -6,7%, Shanghai Comp. -10%.” (Millennium Investment Banking, 2016, s/p)

## Narrativa dos média sobre a atividade financeira

A narrativa geofinanceira é a mais recentemente dinamizada e em velocidade de *real time*-instantânea, promovida pelos média, reguladores, supervisores, auditores, empresas de *rating*, analistas financeiros, investidores institucionais e até individuais, políticos e governantes com impulso dos próprios atores ou não. E, por associação de ideias, relemos as questões de objetividade das narrativas em Trindade (2006): «As questões do discurso permitido e dos silêncios convenientes enquadram o tema da objetividade. O discurso objetivo jornalístico é exercido sobre tópicos ou assuntos que estão incluídos no número dos que são considerados dignos de atenção pela comunicação social, contemplados pela agenda mediática inserida num discurso de poder.» (Trindade, 2006, p. 356). A narrativa geofinanceira está permanentemente presente nos média, sendo instantânea e em grande quantidade a informação e contrainformação bancária e financeira que diariamente circula pública e privadamente, vivendo a indústria numa construção e reconstrução reputacional sistemática. Ó Tuathail (1997, p. 309) relembra que os média são só um dos atores do sistema de divulgação de informação: «(...) media infostructure is only the public face of a much more extensive system of monitoring and evaluation that is private and specific to individual investment houses, traders and corporations.»

E Dodds (2010) considera os Cartoons publicados em media uma representação de relações de poder, repetição e resistencia «Taking cartoons seriously not only highlights the importance of the popular cultural dimension to politics but also contributes to a broader project, which considers the relationships between power, representation and audiences», e também por isso a figura nesta investigação denominada – Narrativa financeira – exemplo dos media – parece importante para a análise das percepções criadas nas audiências sobre o sistema financeiro internacional e seu *governance*.



Fig. 34: Narrativa financeira – exemplo dos média



Desde o início da crise 2007 via média de grande impacto até hoje, observam-se sentimentos contraditórios sobre a atuação dos atores da indústria, mas também da relação destes com os Governos e outros agentes económicos nacionais e sob influências internacionais, como no exemplo do artigo publicado no Jornal de Negócios em 9 de agosto 2013 por Pedro Santos Guerreiro – «Swaps ou o lado negro da força»:

Falamos de conúbios financeiros há anos, de políticos na banca e de banqueiros na política, nos créditos de uns para as obras de outros, nos financiamentos opacos, leis de favor, benefícios fiscais, dinheiro dos contribuintes, somos catedráticos nessa inconsequente disciplina. Mas isto dos «swaps» tóxicos é outra selva. Não é negociata de paróquia, é prática implacável dos maiores bancos de investimento do mundo. É ao lado negro de um planeta fascinante e sinistro de delícias e sevícias onde se compra e vende tudo, e onde os parvos são palha para estofar sofás. (...) Tinha passado um ano desde a falência do Lehman Brothers e de terem sido juradas guerras infernais às actividades não reguladas da banca, a pressão política sobre quem havia intoxicado o mundo de prejuízos do mercado imobiliário americano (o «subprime») era intensa, as opiniões públicas queriam condenados, os reguladores prometiam guerra, as manchetes dos jornais ingleses desses dias eram invariavelmente com escândalos de bónus de banqueiros. Pois bem, nesses bancos eu entrei numa espécie de Atlântida encapsulada do ambiente depressivo (e repressivo) das ruas. Lá dentro só se falava de bónus. O ano aproximava-se do fim e as bocas desenhavam risos em todas as caras, que se viravam das janelas desprezando as manifestações lá fora. Semanas depois soube-se: depois da hecatombe de 2008, a banca de investimento teve o melhor ano de sempre em 2009. Em grande parte porque os Governos, desesperados com os riscos de depressão económica causada pelo sistema financeiro no «subprime», carregaram no investimento público, aumentando as suas dívidas públicas, com financiamento e assessoria dos bancos de investimento. Nesses dias, em Londres, perdi as ilusões sobre a possibilidade de moralização ou captura regulatória da actividade financeira. Não estamos a falar de toda a banca, nem sequer de toda a banca de investimento, mas de departamentos que nela se mantêm ante a impotência da supervisão. Estamos a falar de produtos estruturados, de «swaps», ABS, CDS, ETF, MBS, «black pools», «proprietary trading», transacções de alta frequência, derivados sobre acções, taxas de juro, moedas, *commodities*, produtos negociados «ao balcão», sem passarem por plataformas reguladas. A indústria financeira é alquímica, produz ricos sem produzir riqueza. Não fabrica pregos e não constrói pontes, financia e cria complexidades. O célebre livro "O Capitalismo é Amoral" foi escrito por eles. A banca de investimento fornece as soluções à medida, as boas e as diabólicas. Na indústria da aviação, por exemplo, a compra de «swaps» sobre o petróleo tornou-se às tantas mais importante para o negócio que a venda de bilhetes.

A pressão para os resultados é brutal e o prémio pode ser gigante. A ética não é uma variável. Come-se o que se mata. Mata-se colegas, concorrentes, clientes, empresas, Estados.

O serviço destes bancos na Grécia, e que foi proposto a Portugal, não foram produtos financeiros, foram produtos sobre como mentir. Mentir nas contas públicas, mascarar dívidas, esconder riscos, enganar os povos. E, no entanto, mesmo depois da vergonha desmascarada, os mesmos bancos são contratados pelos mesmos Estados (incluindo Portugal), que continuam sujeitos às mesmas agências de *rating*. Eles são os mercados. E nós precisamos dos mercados porque somos dependentes da droga que eles vendem: crédito. (Guerreiro, 2013, s/p)

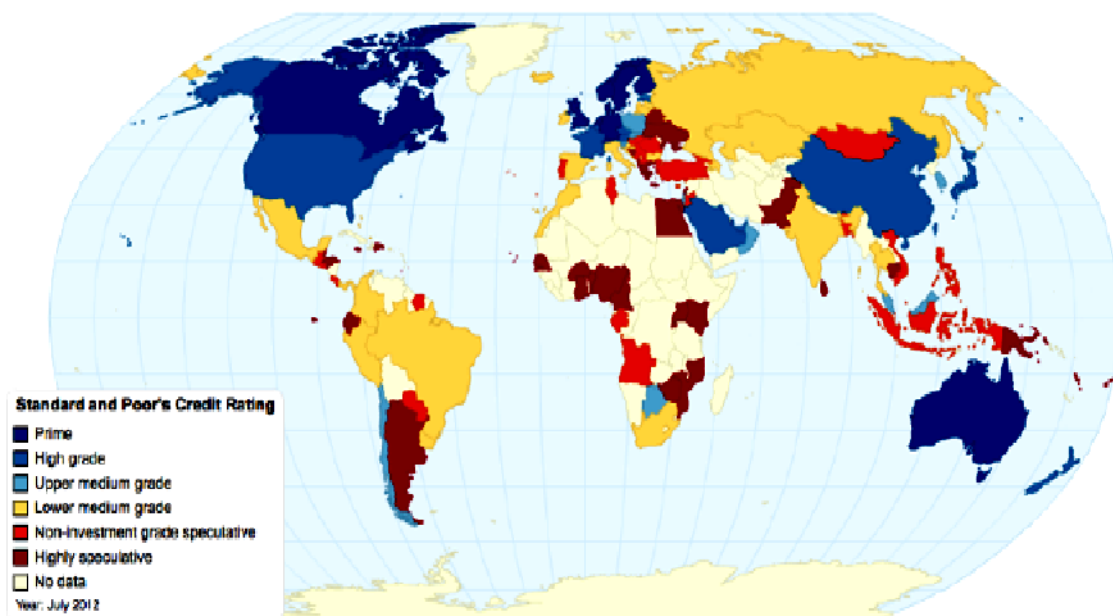
### Narrativa política – sem visão geopolítica ou com visão e intenção geopolítica

A narrativa política está refletida nomeadamente em notícias regulares, mais ou menos divulgadas nos média generalistas conforme o momento político, sobre a desvalorização de *ratings* soberanos que limita o *rating* das empresas e dos bancos e cria uma noção generalizada de risco e até de pânico virtual de contágio de insolvências e incumprimentos, tanto soberanos como dos bancos e agentes económicos desse Estado, ou, na outra face da moeda, notícias sobre a valorização de ratings, que servem de aconselhamento e incentivo ao investimento em ativos, em dívida soberana e à confiança no sistema bancário e financeiro desses países, o que constitui um bom exemplo da narrativa geofinanceira, à semelhança da narrativa geopolítica: «Most geopolitical reasoning in world politics is of a practical and not a formal type. Practical geopolitical reasoning is reasoning by means of consensual and unremarkable assumptions about places and their particular identities. (...) practical geopolitical reasoning tends to be of a common-sense type which relies on the narratives and binary distinctions found in societal mythologies.» (Ó Tuathail et al., 1998, p. 81).



Fig. 35 Mapeamento do *rating* de soberanias : mapa ratings da agencia Standard & Poors (2012) e mapa com a média de rating soberano de 4 agencias em 2016

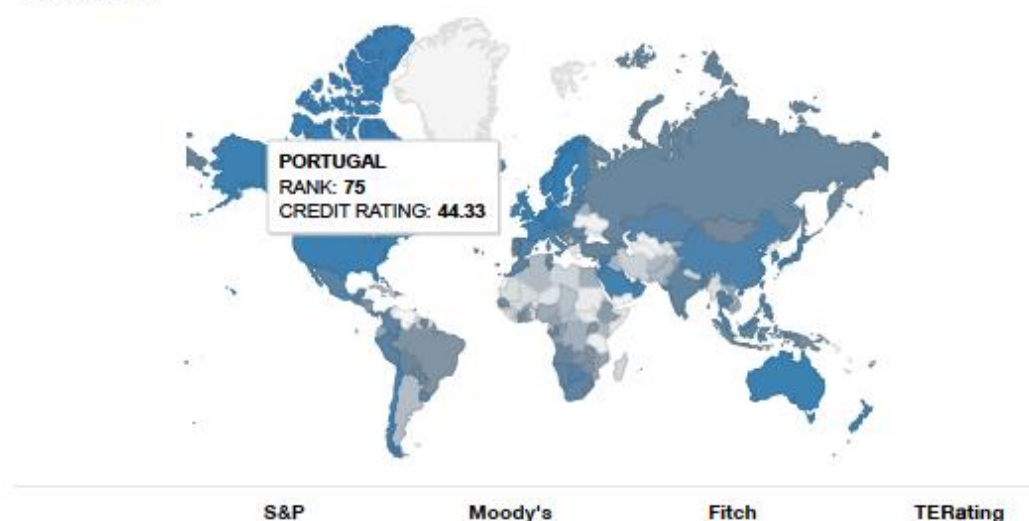
**Standard & Poor's Credit Rating for each country**



(Chartsbin.com)

Em 2016, as agências norte-americanas Standard & Poor's, Moody's e Fitch publicam sobre Portugal, bem como classificam o resto do mundo: (as manchas azuis representam os melhores ratings, e as manchas cinzento-claras os piores).

**Credit Rating**



(tradingeconomics.com)

Portugal encontra-se em 2016 no 75.º lugar de um total de 142 países classificados, mas a história nas últimas décadas, por exemplo na avaliação da agência Fitch, foi a seguinte, mas aparentemente mais negativa após a entrada na moeda única:

Fig. 36 Evolução Fitch Rating – Portugal



**Fitch - Complete Sovereign Rating History** Last Updated: 24 ago 2012

Country	Date	Foreign currency rating			Local currency rating	
		long-term	short-term	outlook/Watch	long-term	outlook/Watch
Portugal	24 nov 2011	BB+	B	negative	BB+	negative
Portugal	1 abr 2011	BBB-	F3	Rating Watch negative	BBB-	Rating Watch negative
Portugal	24 mar 2011	A-	F2	Rating Watch negative	A-	Rating Watch negative
Portugal	23 dez 2010	A+	F1	negative	A+	negative
Portugal	24 mar 2010	AA-	F1+	negative	AA-	negative
Portugal	3 set 2009	AA	F1+	negative	AA	negative
Portugal	1 mai 2007	AA	F1+	stable	AA	stable
Portugal	29 jun 2005	AA	F1+	negative	AA	negative
Portugal	21 set 2000	AA	F1+	stable	AA	stable
Portugal	14 jul 1998	AA	F1+	-	AA	-
Portugal	4 jun 1998	AA	F1+	-	AAA	-
Portugal	26 out 1995	AA-	F1+	-	AAA	-
Portugal	10 ago 1994	AA-	-	-	-	-

Podemos ainda observar o exemplo grego e a visão no mesmo período sobre os EUA e o Reino Unido:

Fig. 37 Evolução Fitch Rating – Grécia



**Fitch - Complete Sovereign Rating History** Last Updated: 24 ago 2012

Country	Date	Foreign currency rating			Local currency rating	
		long-term	short-term	outlook/Watch	long-term	outlook/Watch
Greece	17 mai 2012	CCC	C	-	CCC	-
Greece	13 mar 2012	B-	B	stable	B-	stable
Greece	9 mar 2012	RD	C	-	RD	-
Greece	22 fev 2012	C	C	-	C	-
Greece	13 jul 2011	CCC	C	-	CCC	-
Greece	20 mai 2011	B+	B	Rating Watch negative	B+	Rating Watch negative
Greece	14 jan 2011	BB+	B	negative	BB+	negative
Greece	21 dez 2010	BBB-	F2	Rating Watch negative	BBB-	Rating Watch negative
Greece	9 abr 2010	BBB-	F2	negative	BBB-	negative
Greece	8 dez 2009	BBB+	F2	negative	BBB+	negative
Greece	22 out 2009	A-	F1	negative	A-	negative
Greece	12 mai 2009	A	F1	negative	A	negative
Greece	20 out 2008	A	F1	stable	A	stable
Greece	5 mar 2007	A	F1	positive	A	positive
Greece	16 dez 2004	A	F1	stable	A	stable
Greece	28 set 2004	A+	F1	Rating Watch negative	A+	Rating Watch negative
Greece	20 out 2003	A+	F1	stable	A+	stable
Greece	23 out 2002	A	F1	positive	A	positive
Greece	20 jun 2001	A	F1	stable	A	stable
Greece	21 set 2000	A-	F1	stable	A-	stable
Greece	27 jul 2000	A-	F1	-	A-	-
Greece	13 mar 2000	BBB+	F2	Rating Watch positive	A-	Rating Watch positive
Greece	25 out 1999	BBB+	F2	-	A-	-
Greece	10 ago 1999	BBB	F3	Rating Watch positive	-	Rating Watch positive
Greece	4 jun 1997	BBB	F3	-	-	-
Greece	13 nov 1995	BBB-	F3	-	-	-

Fig. 38 Evolução Fitch Rating – Reino Unido



**Fitch - Complete Sovereign Rating History** Last Updated: 24 ago 2012

Country	Date	Foreign currency rating			Local currency rating	
		long-term	short-term	outlook/Watch	long-term	outlook/Watch
United Kingdom	14 mar 2012	AAA	F1+	negative	AAA	negative
United Kingdom	21 set 2000	AAA	F1+	stable	AAA	stable
United Kingdom	26 out 1995	AAA	F1+	-	AAA	-
United Kingdom	10 ago 1994	AAA	-	-	-	-
United States	28 nov 2011	AAA	F1+	negative	AAA	negative
United States	21 set 2000	AAA	F1+	stable	AAA	stable
United States	1 abr 1996	AAA	F1+	-	AAA	-
United States	13 nov 1995	AAA	F1+	Rating Watch negative	AAA	Rating Watch negative
United States	26 out 1995	AAA	F1+	-	AAA	-
United States	10 ago 1994	AAA	-	-	-	-

E por *rating* entende-se uma classificação atribuída à qualidade de dívida que é emitida pelas empresas, mas também pelos Estados. Os investidores recorrem aos ratings para medir a probabilidade de incumprimento no pagamento dessa mesma dívida, um fator que vai ditar o nível de juros a pagar. Existem três grandes empresas de rating: a Moody's, a S&P (Standard & Poor's) e a Fitch. As agências atribuem notações desde «AAA» (sem risco), a mais elevada, até ao «C» ou «D» (máximo risco), as mais baixas. Os títulos entre «AAA» e «BBB-», de acordo com a notação da S&P, são considerados «investment grade», ou seja, de elevada qualidade. Já os títulos com rating «BB+» ou inferior são de cariz «especulativo». Apresenta Martins (2014) a visão sobre a responsabilidade das agências de *rating*, na recente crise financeira, assim:

Com efeito, as falhas cometidas pelas agências de *rating* no contexto da crise do *subprime* e o seu papel nas crises do setor financeiro e da dívida soberana abalaram a reputação dessas entidades, motivando uma série de iniciativas destinadas a promover a concorrência e transparência no mercado de *ratings*, a minorar os conflitos de interesse entretanto assinalados e a reduzir a dependência dos mercados face a essas avaliações. (...) Convém ainda salientar que, apesar de existirem múltiplas agências de *rating* no mundo, o mercado de notação de risco de crédito é fortemente concentrado, sendo entendido por muitos como um verdadeiro oligopólio natural. Com alguma propriedade, alguns autores falam até em duopólio, atentas as diferenças substanciais entre a *Moody's Investors Service* e a *Standard & Poor's*, por um lado, e a *Fitch Ratings*, por outro. (...) as agências atuam como intermediários que agregam e sistematizam informação sobre o nível de risco de crédito de um emitente ou instrumento de dívida. Idealmente, esta operação promove a tomada de decisões de investimento esclarecidas, o que pode fomentar a eficiência, liquidez, estabilidade e equidade dos mercados. (...) no atual contexto, em

que a complexidade de muitos produtos financeiros obsta à capacidade da maioria dos investidores para estimar o seu risco, veio acentuar-se a importância dos relatórios de notação enquanto fonte de informação fiáveis e afirma, com propriedade, que a influência das agências assume contornos sistémicos, os quais são particularmente sentidos num mercado globalizado, podendo as avaliações negativas gerar instabilidade em vários países e mercados. (...) (usual dizer-se que as CRA se encontram revestidas de prerrogativas de confiança nos mercados financeiros, sendo incluídas no rol dos terceiros de confiança ou *gatekeepers* dos mercados, i. e., dos profissionais independentes que empenham a sua reputação na verificação ou certificação de informação essencial para os investidores. ...) Dotada ainda de particular relevância é a existência, nos vários ordenamentos jurídicos, de normas que conferem competências de supervisão e certificação às agências de *rating*, de tal forma que as classificações deixaram de ter apenas efeitos *inter privatos* e passaram a integrar critérios e requisitos legais e regulativos. Esta tendência floresceu a partir da década de 70, nos EUA, onde o vago conceito de *National Recognized Statistical Rating Organizations (NRSROs)* surgiu para designar as agências cujas avaliações disfrutavam da confiança do regulador. (...) A atribuição de relevância ex lege às classificações das sociedades de notação de risco insere-se numa tendência de regulação privada dos mercados financeiros, assente no reconhecimento de que, em certas áreas de grande complexidade técnica, o estado tem necessidade de transferir funções de controlo, regulação e certificação para privados que detenham os conhecimentos técnicos de fronteira. (...) Durante muito tempo, a indústria de *ratings* alicerçou-se em princípios de autorregulação, perante uma crença quase generalizada na suficiência do efeito disciplinador da reputational *capital view*, segundo a qual o objetivo de manter a reputação no mercado e a confiança dos investidores – dos quais depende o negócio das sociedades de notação de risco – seria suficiente para disciplinar a sua conduta. (...) Foi sobretudo na sequência da crise financeira de 2008 que se multiplicaram, em ambos os lados do Atlântico, as vozes críticas em prol de um sistema de maior regulação e supervisão pública sobre as CRA e um novo paradigma veio a incorporar-se em diplomas como o *Dodd -Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act*, de 21 de julho de 2010 e o Regulamento 1060/2009 do Parlamento Europeu e do Conselho, de 16 de setembro, relativo às agências de notação de risco<sup>48</sup>. Atualmente, as notações de risco de crédito são um serviço regulamentado, estando as agências sujeitas a normas de independência, transparência e qualidade. (Martins, 2014, pp. 11-15)

O exemplo do sobre-endividamento dos Estados e dos cidadãos gregos e portugueses teve a sua causa na crença de direitos imaginários, que os levou a um discurso de grandeza de riqueza gerada superior ao que a realidade sustentava, atraindo credores que na defesa da reprodução da sua riqueza facilitavam o acesso a crédito por contrapartida ou acompanhado de aumento de comércio dos seus próprios produtos e serviços. Um dos exemplos recentes na sequência da crise financeira de 2007 observa-se na narrativa alemã sobre os países em dificuldades financeiras do Sul da Europa:

Addressing the question of what the reeling crisis nations must do in return for the billions of euros in aid from Germany they need to survive, Merkel said this week: «It is also important that people in countries like Greece, Spain and Portugal are not able to retire earlier than in Germany – that everyone exerts themselves more or less equally. That is important.» Merkel also indirectly criticized southern Europeans for enjoying more vacation than others. «We can't have a common currency where some get lots of vacation time and others very little. That won't work in the long term.» (...) Besides, Merkel's notion that people in southern Europe are more interested in vacation than work is a myth, at least if you go by figures from the EU's European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions (Eurofound). The agency's figures state that the Spanish and Portuguese are given an annual average of 22 vacation days, with Greeks receiving one more day. Germans, however, with their average of 30 vacation days, are European leaders in that regard. (*Spiegel*, 2011, s/p)

E em estilo contra-ataque encontramos :

*Greek Prime Minister Papandreou is quoted as saying that there was no question of Greece leaving the euro and suggested that the crisis was politically as well as financially motivated. «This is an attack on the Eurozone by certain other interests, political or financial.» (...) The Spanish Prime Minister José Luis Rodríguez Zapatero has also suggested that the recent financial market crisis in Europe is an attempt to undermine the euro. (Kollmeyer and Hewitt, 2010). Other commentators believe that the euro is under attack so that countries, such as the UK and the US, can continue to fund their large external deficits and government deficits, (The Daily Telegraph, London, 2010) and to avoid the collapse of the US\$ (Paye, Jean-Claude, 2010). The US and UK do not have large domestic savings pools to draw on and therefore are dependent on external savings e.g. from China (Elwell, 2007). (Elliot, 2010, s/p)*

Do mesmo modo, em 2016, com o «Brexit» no Reino Unido, observaram-se as pressões geopolíticas através da execução de instrumentos próprios do sistema financeiro internacional:

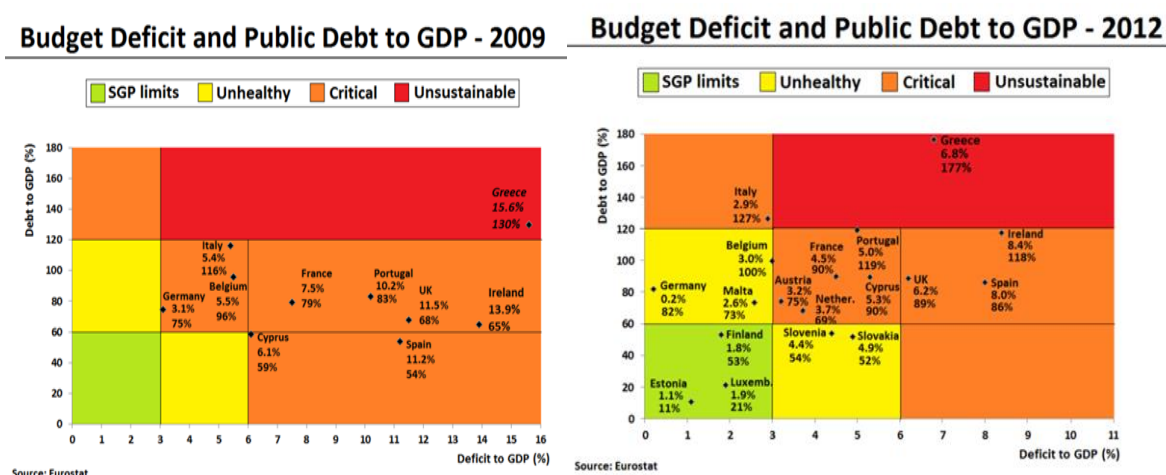
As agências de *rating* têm mostrado preocupações sobre o impacto do Brexit. A Fitch baixou a notação em um nível e tem perspectiva negativa. O *rating* do Reino Unido foi alvo de cortes da Standard & Poor's e da Fitch após o resultado do referendo sobre a permanência na União Europeia. A opção pela saída levou a Fitch a cortar a notação em um nível, de AA+ para AA, com perspectivas negativas, o que indica a probabilidade de ocorrerem mais descidas no médio prazo. Isto depois da S&P ter baixado o "rating" em dois níveis, da notação máxima de AAA para AA, também com perspectivas negativas. A Fitch justifica a decisão que o resultado do referendo «terá um impacto negativo na economia, nas finanças públicas e na continuidade política no Reino Unido». A agência baixou as estimativas para o crescimento de Reino Unido, apesar de salientar que devido a todas as incertezas é difícil prever a extensão total do impacto negativo. A agência mostra-se ainda

preocupada com a probabilidade de haver um novo referendo na Escócia que «seria negativo para o *rating* do Reino Unido, já que levaria a uma subida do rácio da dívida sobre o PIB e geraria potencialmente incerteza no sistema bancário». Esse factor também já havia sido realçado pela S&P. Na base do corte do *rating* por parte desta agência estiveram «os riscos de uma substancial deterioração das condições de financiamento externo», além de problemas constitucionais que irão decorrer do facto de a maioria dos votantes na Escócia e na Irlanda do Norte terem optado por permanecer na União Europeia. Já a Moody's optou por não fazer nenhuma alteração no *rating*. Manteve a notação em Aa1 (o equivalente a AA+), mas baixou a perspectiva de estável para negativa, sinalizando possíveis descidas no futuro. (*Jornal de Negócios*, 2016 a, s/p)

Muita controvérsia e maior confusão se foi gerando, o que demonstrou a falta de união da União Europeia e a sua fraqueza, mas não menos importante o ressurgimento de fortes pressões geopolíticas e geoestratégicas, ressaltando a regra da valorização das moedas, em especial do euro e do dólar dos EUA, e a fragilidade dos EUA e da Grã-Bretanha face à dependência das poupanças/liquidez chinesas.

Resumindo, quando os credores de uma fase de crescimento invertem a sua estratégia e pretendem, na defesa dos seus interesses, reinvestir noutros devedores, por vezes numa reação a narrativas que geram insegurança e instabilidade e pretendem legitimamente o seu dinheiro de volta, criam nos devedores sem fonte de riqueza e demasiado sujeitos a alavancagem financeira um decréscimo instantâneo de qualidade de vida. Pareceu notória esta estratégia no período que se seguiu às crises das dívidas soberanas de 2009, que teve origem após a fragilização do sistema financeiro europeu e norte-americano de 2008.

Fig. 39 Evolução dos *deficits* públicos sobre o PIB



(Eurostat, 2012)



Na sequência das narrativas e assunções o mapa mental que se foi desenvolvendo nestas sociedades levou a tomadas de decisão e alterações comportamentais de todos os *stakeholders*, sendo interessante observar, nos mapas acima, quais os países que entre 2009 e 2012 melhoraram a sua situação económico-financeira após as medidas que foram impostas neste período desde 2009 até aos nossos dias, fruto de perceções de risco, algumas reais mas incrementadas de ficção promovida pelas narrativas. Estas fortes medidas de austeridade impostas por contrapartida de crédito e liquidez pelo FMI e o BCE (cujo poder, por serem membros com maior capital envolvido, está nas mãos dos EUA, do RU e da Alemanha) sobre os países europeus mais frágeis tinham por objetivo levar estas economias a cumprir as metas do deficit orçamental, metas acordadas em Maastricht em período de crescimento económico (cujo racional sobre a percentagem definida não está ancorado em nenhum estudo económico para situações de crise). Apenas a Alemanha estava a salvo deste problema e, alegando medo de contágio, liderou desde 2009 a suspensão imediata de financiamento entre países que sustentava o investimento e crescimento na Europa por concentração de toda a liquidez junto do BCE, levando as restantes economias a um estrangulamento súbito. A Alemanha vem posteriormente em 2012 oferecer os «seus» fundos através dos bancos nacionais, que obviamente se financiam junto do BCE a taxas de juro muito baixas, dada a classificação de risco da Alemanha não ter sofrido impacto negativo; mas o seu ministro das finanças demonstra pela seguinte afirmação o quanto a Alemanha pode ser ainda uma ameaça:

*Der Spiegel also said: «According to sources inside the German government, instead of funding new highways, Berlin is interested in supporting innovation and programmes to promote small and medium-sized businesses. To ensure that this is done as professionally as possible, the Germans would like to see the southern European countries receive their own state-owned development banks, modelled after Germany's [Marshall Plan-era-origin] Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) banking group. It's hoped that this will get the economy moving in Greece and Portugal.» (Böll, 2012, s/p)*

A narrativa política impulsiona e delimita o posicionamento estratégico internacional e este depende do conceito estratégico nacional e nesta investigação deriva da noção de poder criado no pensamento das pessoas e contrapoder que provoca e do exercício das relações de poder e de egos ou identidades, na afirmação de vantagens comparativas entre atores do setor e em especial entre «famílias» de atores do setor financeiro com laços culturais, históricos ou de dependências económicas, financeiras e políticas.



Neste ambiente de conflito se determina o posicionamento a todo o momento em relação a outrem fora do território clássico nacional, por via da construção do discurso do setor para legitimação da sua ação e, portanto, criando lógica no pensamento das pessoas que as leve a tomar em grupo decisões e ações no mesmo sentido que inspiram a confiança. Constatamos Castells (2011) que o poder é gerido em redes que se autoalimentam, a que chama meta-networks: a rede do poder financeiro está intimamente dependente e ligada ao poder da rede média e ao poder da rede política, que não se fundem mas que se envolvem em parcerias estratégicas e de competição em função de determinados projetos e interesses, trocando entre si a capacidade de exercício do poder conforme se apresente mais benéfico para atingir o interesse comum. Logo, esta teia entre o setor dos média, o político, o financeiro e o económico na defesa de interesses comuns e nacionais que se autoalimenta é uma fonte de poder político e de sobrevivência económica e financeira, que justifica competitividade entre os Estados:

*This is why the fundamental power struggle is the battle for the construction of meaning in the minds of the people.(...) I understand power as the relational capacity that enables certain social actors to asymmetrically influence the decisions of other actors in ways that favour the empowered actors. However, (...) wherever there is power there is also counter-power. (Castells, 2011, p. 784)*

Carr (1939) identifica assim a doutrina da «harmonia de interesses» que parecia caracterizar a rede financeira, política e dos média: «(...) the inner meaning of the modern international crisis is the collapse of the whole structure of utopianism based on the concept of the harmony of interests» (Carr, 1939, p. 58).

O sistema financeiro é assim um instrumento da narrativa e um propulsor da mesma, ou aumentando a facilidade de acesso a capital ou restringindo, sendo fácil envolver-se na narrativa de uns e outros, dos que oferecem o capital e dos que o procuram, e quando a oferta e a procura são de forte volume e pressão, o entusiasmo parece inebriar o lado racional sobre a sua função principal de gestão de risco. Cinco anos após a crise financeira severa, ainda a narrativa reconhecia a dificuldade de mudança da cultura de risco no *governance* da indústria, e permanece: «Few will deny that bank boards were as culpable as their senior management in failing to spot the dangerous levels of risk building within the banks in the lead-up to the financial crisis. There is clear recognition that things need to

change. But changing risk structures, and more importantly, risk cultures, is easier said than done.» (The Banker, 2012, s/p)

Este pequeno exercício sobre crédito versus investimento, que passa pelo sistema bancário e financeiro, apenas se torna útil para este trabalho por ter interação com a política internacional de valorização de moedas em defesa de interesses nacionais, isto é, países muito dependentes de crédito, logo, de investidores internacionais, não dominam a valorização da sua moeda; esta vale o que os credores, de acordo com a sua agenda de interesses, queiram que valha a cada momento. Por exemplo, quando a Europa, no ano 2011, atingiu um auge na valorização do euro contra o dólar dos EUA, apesar de a Europa ser, no seu conjunto, uma zona líquida e pouco dependente de crédito e credores, foi sujeita a ataque, via a sua parte fraca, isto é, inexistência de verdadeira união política, económica e social europeia. E como em qualquer outra «guerra», a identificação das fragilidades da União era simples: os países com maior dependência creditícia e fraco poder de geração de riqueza e militar (Portugal, Grécia, Irlanda). Atacando estes, gerar-se-ia não um grande prejuízo para a Europa num todo, dado que o peso destes na geração de riqueza europeia é reduzido, mas uma natural instabilidade e insegurança, que desvalorizaria a sua moeda quanto baste, desinteressando a maioria dos investidores, devido a um imaginário formado por via da informação e contrainformação veiculada constantemente, de zona de risco elevado de incumprimento e falência. A União Europeia quase paralisou, com um consumo interno estagnado, uma moeda menos forte e perspectivas de manutenção de crescimento económico anuladas e um ambiente de suspeição e instabilidade entre os seus membros.

A União Europeia perdia facilmente a hegemonia que estava a ganhar no plano global, crescendo a instabilidade política dos Estados vizinhos, que se revelava uma ameaça; dificultando o foco na reunião europeia, ganhava-se tempo para outras hegemonias se afirmarem. Entretanto, outras zonas do mundo tornaram-se mais apelativas, com projetos e perspectivas de crescimento mais interessantes. E parece estar ainda a desenrolar-se a estratégia geopolítica e geoeconómica mais recente, não havendo a possibilidade de observar os resultados, mas em reflexo do aqui foi exposto, na narrativa lê-se em dezembro 2015:

*For while the Fed's historic rates decision occupied the front pages of the newspapers in late December, some highly relevant news for Greece was being reported on the inside pages on the same day. In classic US political style, IMF reforms dating back to 2010 have been*

*attached to the latest budget deal moving its way through Congress. The headline grabber of this story is that, if approved, China's IMF quota would nearly double to 6% with European countries losing some of their quota to compensate. This would help make the IMF reflect the new realities of the global economy and is long overdue.*

*But the important stuff for Greece is buried further down – the removal of the «systemic exemption» under which the IMF was able to take part in the rescue of Greece, even when the fund's sustainability criteria for debt repayment were not being met. (...) This means that new problems in Greece might have to be sorted out entirely by the European Commission and the European Central Bank. The difficulty with this is the process becomes political – driven by the fear that German taxpayers will pay for Greek profligacy – rather than purely economic, involving substantial write-downs of un-payable debt. This way Greece never gets back on a sustainable footing. So while the raising of interest rates in the US is cause for optimism that the world's largest economy is recovering, the bureaucratic changes at the IMF are a reminder that things are a long way from being healthy in Europe. (The Banker, 2015, s/p)*

Considera Wren-Lewis (2016) que a democracia foi ultrapassada no caso da Grécia em resultado de burocratas não eleitos:

*The fact that democracy was overridden in Greece so cruelly was not the result of actions of unelected bureaucrats, but of elected finance ministers from the other union countries. One reason these finance ministers refused to write off any debt was because of pressure from their own electorates. This exercise in raw political power worked because the Greek people wanted to stay in the Euro. The «bad equilibrium» Evans-Pritchard talks about happens in part because of democracy. The lesson I would draw is that union governments should not lend money directly to other union governments, precisely because governments are democratic and so find it hard to accept write-offs. (Wren-Lewis, 2016, s/p)*

Esta situação foi observada igualmente no processo que se inicia com a crise da dívida externa na América Latina, com início no México nos anos 1980, e com a crise do sistema de poupança e empréstimo nos Estados Unidos seguido da «bolha especulativa» japonesa; nos anos 1990, os ataques especulativos às moedas internacionais iniciam um ciclo de crises sucessivas, primeiro com o ataque ao mecanismo de taxas de câmbio europeu, depois de novo sobre a América Latina, em especial o México, seguindo para a Ásia, com desvalorizações e crise bancárias também em vários países asiáticos, a crise financeira e a desvalorização da moeda russa já no final dos anos 1980, a que se sucede a crise argentina e a crise financeira global em 2007, sempre com intervenção anterior e posterior da cadeia mais ou menos formal em cada momento do G7 e do G20, do Banco Mundial, do FMI, dos bancos centrais, dos bancos de investimento e dos bancos comerciais. Em todas as crises financeiras, a atuação do FMI limitou-se a atrasar e a reduzir a velocidade e a capacidade

desse Estado de reproduzir riqueza, permitindo que outros reganhassem velocidade e estímulo e garantindo a rentabilidade da sua estrutura e dos capitais dos estados-membros mais contributivos.

Concluindo com base na investigação realizada, a narrativa técnico-formal dos atores financeiros, a visão dos média sobre os temas da atividade financeira e a narrativa política sem visão geopolítica ou com visão e intenção geopolítica são características singulares na cultura geofinanceira. Estas narrativas técnico-teóricas, bem como as narrativas veiculadas pelos média mais políticas e imediatistas, são atualmente críticas quanto à evolução da atividade do sistema financeiro bem como quanto à credibilidade internacional deste e do país associado a este. Temos observado que, na fase mais «laissez faire» das últimas décadas, a oferta e o facilitismo no acesso a crédito e a capital criou alavancas para que populações e sociedades inteiras acessem a bens de consumo e a uma qualidade de vida não imaginada nem acessível pela riqueza que os próprios geravam, isto é, o acesso a crédito via sistema bancário permitiu a empresas e a particulares aceder a uma qualidade de vida melhor, mas por vezes demasiado sustentada no dinheiro de outros (através do crédito). Os média diariamente narram e propagam conselhos sobre [des]investimento em títulos de empresas ou de dívida de Estados. Esta evolução não foi totalmente consciente; as narrativas políticas e o entusiasmo com o aumento da geração de riqueza a nível global digamos que suavizou a consciência de que o crédito é dinheiro de outros (investimento), logo cria dependências que podem anular de um dia para o outro a qualidade de vida atingida na convicção de um direito adquirido. Aconteceu a particulares, a empresas e a Estados. E Castells (2011) resume esta construção de sentido e legitimação da ação via sistema financeiro: «Furthermore, the global networking of financial markets means that any information turbulence from anywhere instantly diffuses throughout the network, be it political instability, a natural catastrophe, or a financial scandal (...) there is a diffusion (...) in the global financial networks (...) in terms of the influence that information communication networks exert on perception and decision making (...).» (Castells, 2011, p. 784).

Há dupla manipulação de interesses: uns na evolução da crença do direito a uma qualidade de vida que não tem fonte de riqueza que a sustente numa base de suposta democracia e solidariedade, e outros na defesa das suas fontes de riqueza e de reprodução da mesma, que lhes asseguram a qualidade de vida por direito numa base de sobrevivência do mais forte mas na convicção democrática de economia de mercado livre, isto é, cada um toma

decisões, consciente das consequências que implicam. Agrava-se a falta de discernimento na atuação e gestão quando a narrativa é governamental na defesa do interesse nacional, em que há uma aceitação tácita e uma atuação em conformidade imediata por parte do sistema bancário e financeiro, como quando o governo narra a «vontade nacional» com o direito de atribuir a propriedade de habitação para todas as famílias da nação e fomenta a pressão sobre o sistema bancário na concessão de crédito à habitação a todos, que por norma é uma dívida para a vida inteira da família e, em simultâneo, fonte de rendimento fiscal para o Estado.

Parece ainda que as populações já intuem que a narrativa sobre o sistema financeiro internacional pode ser uma forma de pressão sobre as elites no poder político, tanto no caso do referendo nacional Grexit (eventual saída da Grécia da União Europeia) como no caso do referendo Brexit (eventual saída do Reino Unido da União Europeia); em ambos os casos parece a população ter consciência de que o medo dos políticos de perda de controlo sobre o valor da sua moeda e dos *hubs* financeiros internacionais pode ser um instrumento de mudança política em defesa de valores que as populações privilegiam, como o da soberania, mesmo arriscando perda de riqueza nacional.

## Resumindo as características da cultura geofinanceira:

Imaginação geofinanceira	Pensamento geofinanceiro	Narrativa geofinanceira
1. <i>A noção de comunidade imaginada</i>	1. <i>O processo de influência relacional caracterizado por tacit bargain</i>	1. <i>A narrativa técnico-formal dos atores financeiros</i>
2. <i>A capacidade de regulamentar sem representação e a perceção de segurança e controlo do risco por se atuar sob os mesmos modelos, regras e padrões operativos e técnicos.</i>	2. <i>O processo e organização da atividade enquadrada em leis, regulamentos e SOP (Standard Operational Procedures) e ISO (International Standards) e o refúgio na lei nacional e internacional</i>	2. <i>A narrativa dos média sobre a atividade financeira</i>
3. <i>A capacidade de ficcionar realidades</i>	3. <i>O driver da indústria financeira: «follow the demand»</i>	3. <i>A narrativa política – sem visão geopolítica ou com visão e intenção geopolítica</i>
4. <i>O poder da informação que gere</i>	4. <i>O poder da informação – intelligence</i>	
5. <i>A crença na geração, controlo e distribuição do risco</i>		
6. <i>A caracterização da classe profissional</i>		

## Capítulo 3: Uma Teorização da Geofinança

Esta investigação introduz um fator inovador, procurando definir um conceito de geofinança autonomo, no enquadramento temporal após a Segunda Guerra Mundial, pois o sistema financeiro internacional tem a sua afirmação nesta época. Katz (2013) apresenta indícios de que esta teorização está emergente em face dos fenómenos neste período, assim:

*Financial warfare can support US policy objectives by attacking regime elites, collapsing trade, draining foreign currency reserves, decreasing economic production, spiking inflation, driving unemployment, increasing social and labour unrest and accelerating population migration. Financial warfare can assist the war fighter by halting an enemy's capability to produce and distribute war materials, fund training, operations, or proxies. Financial warfare can amplify and accelerate the damage inflicted by economic warfare. Financial warfare spoofing operations can assist intelligence collection by isolating and mapping crisis response patterns of individual adversaries, organizations, nations, and regime elites. (Katz, 2013, p. 77)*

Uma questão é importante colocar: Será que não existe o conceito de Geofinança?

Da revisão da literatura conclui-se que a palavra Geofinança não é nova, sendo que parece ter sido composta por Charles Goldfinger que em 1986 quando publica um livro cujo título é «La Geofinance - Pour Comprendre La Mutation Financiere».

Goldfinger (1996) concentra a sua atenção na análise dos acontecimentos dos anos de 1980 e nas crises financeiras da época estudando especialmente como se desenvolveu o sistema financeiro ocidental mas foca a sua atenção no interior do sistema financeiro e nas novidades tecnológicas que há época assinalavam uma ‘mutação financeira’, a seu ver baseada num desenvolvimento sem precedentes de transações financeiras transnacionais em suporte eletrónico, novos mercados financeiros e novos produtos financeiros, como afirma «Les deux krachs boursiers d’octobre 1987 et d’octobre 1989 ont secoué les marchés, sans toutefois casser leur essor. Transactions et flux financiers transnationaux ont connu en effet, durant cette période, un développement sans précédent. De nouveaux marchés, d’instruments dérivés notamment, ont proliféré. Actions et obligations ont connu sur tous les grands marchés des hausses généralisées ». (Goldfinger, 1996, s/p)

Goldfinger (1996), define uma noção de Geofinança como uma rede planetária de mercados e intermediários financeiros com capacidade de transferir entre pontos longínquos da terra,



em segundos, enormes quantias de capitais (sob a forma de moeda, obrigações, ações e instrumentos derivados) «La géofinance est un réseau planétaire de marchés et d'intermédiaires financiers, capable d'acheminer d'un bout à l'autre de la Terre, en quelques secondes, d'énormes montants de capitaux, que ce soit sous la forme de monnaies, d'obligations, d'actions ou d'instruments dérivés.». Esta noção é para Goldfinger uma consequência lógica da globalização, tal como afirma que a Geoeconomia consiste na globalização da economia e a Geopolítica consiste na globalização da política, sendo que a geofinança é a globalização financeira para Goldfinger, «La globalisation de l'économie (géoéconomie) et de la politique (géopolitique) devait nécessairement s'accompagner d'une globalisation de la finance, que j'ai appelée géofinance.» (Goldfinger, 1996, s/p)

Considera ainda Goldfinger (1996) que a sua noção de geofinança assenta em três forças: (a) a integração de mercados mundial e dos seus fluxos financeiros, (b) o desenvolvimento de novas tecnologias de informação e (c) a desregulamentação dos mercados financeiros. E para Goldfinger a Geofinança reproduz-se sem restrições geográficas e de fronteiras nacionais, criando um espaço próprio e uma lógica de funcionamento que parece desconcertante. No entanto Goldfinger concentra a sua atenção para justificar a utilização do prefixo 'Geo', no fato de as transações financeiras internacionais não terem restrições geográficas em especial por serem processadas com base em suporte informático e dá enorme relevo até aos anos de 1990, àquilo a que se chama *Cyberfinance* e à moeda intangível e desmaterializada que circula na atividade financeira, isto é, a atividade financeira assente em tecnologia de informação. Mas enfoca toda a atenção na caracterização da atividade dos atores financeiros fruto desta evolução tecnológica, como afirma:

*L'informatique financière est restée longtemps discrète, enfouie dans l'intendance de la banque ou de la Bourse. Sa fonction était d'automatiser des tâches répétitives, consommatrices de papier et de main d'œuvre: la comptabilité générale et les moyens de paiement. En revanche, dans les années 80, la technologie a acquis une visibilité nouvelle, et elle est considérée désormais comme une arme de concurrence, un levier de projection planétaire, et comme un outil indispensable pour mobiliser de l'information sur les clients et créer de nouveaux produits. (...) Les nouveaux instruments financiers — les options, les swaps, les instruments hybrides — ne pourraient exister sans l'informatique, qui a suscité l'essor de nouvelles stratégies d'investissement, fondées sur l'énorme capacité de calcul des ordinateurs, et de nouveaux métiers, tels l'arbitragiste-informaticien. Les marchés eux-mêmes sont devenus électroniques. Des réseaux télématiques tels que Reuters, Telerate ou Bloomberg, qui servaient à l'origine de compléments aux marchés traditionnels, commencent*

*aujourd'hui à les supplanter. (...) La finance se confond désormais avec l'information. (...) La nouvelle monnaie est informationnelle: c'est la qualité et la richesse de l'information sur l'économie et les marchés financiers qui constituent aujourd'hui l'étalon de la valeur.*  
(Goldfinger, 1996, s/p)

Charles Goldfinger (1996) não teoriza um conceito, um modelo e um processo estratégico assente no sistema financeiro internacional e nas relações de poder internacional entre nações e países, apenas como ele próprio afirma dá o nome de Geofinança a que faz corresponder uma noção de sistema financeiro global assente numa atividade financeira transacional sem fronteiras que evoluiu para a intangibilidade via utilização massiva de tecnologia de informação. Goldfinger (1996) dedica-se ao estudo do ambiente interno do sistema financeiro (atividade entre atores financeiros), num período (década de 1980-1990) de forte inovação tecnológica na indústria financeira.

A presente investigação utilizará a mesma palavra mas com sentido e âmbito distinto daquele que Charles Goldfinger em 1986 lhe atribuiu. Esta investigação pretende teorizar um novo conceito sob a perspectiva e análise dos estudos estratégicos e das relações internacionais entre estados, logo dedica-se à investigação do ambiente externo ao sistema financeiro internacional e seus reflexos no interior do sistema, assim procura relacionar todos os *stakeholders* do sistema financeiro internacional, não tem como objeto de estudo as transações, produtos, mercados e instrumentos financeiros ou os atores do sistema.

Mas o tema desta tese – geofinança, estratégia e governo financeiro, e a noção de «guerra por meios financeiros» não é propriamente novo. Katz (2013) relembra factos históricos durante o governo de Eisenhower na década de 1950, que provam a utilização do poder financeiro em quadro de guerra com o objetivo de desarmar o contrário, e com resultados muito eficazes. Aparentemente, tem sido considerado um «elephant in the room», isto é, não se tem pretendido dar visibilidade nem discutir ou estudar a força e os mecanismos de ação deste poder como estratégico no âmbito do conflito pelo poder internacional; parece preferir-se a sua utilização como «arma secreta» – uma *indirect approach*.

Rickards (2015a) afirma que uma guerra de moedas (*currency war*) não é o mesmo que uma guerra financeira (*financial war*); esta última é a continuidade da guerra tradicional e convencional, e o autor distingue-as da seguinte forma, sendo esta distinção muito importante para a teorização do conceito de geofinança, dado que a guerra financeira não

visa ganho económico mas permite vantagem económica ou ganho político e o seu objetivo é causar dano no contrário:

*A currency war is a battle, but it's primarily economic. It's about economic policy. The basic idea is that countries want to cheapen their currency. Now, they say they want to cheapen their currency to promote exports. (...) Financial wars are different. Financial war is just the continuation of traditional war by different means. Instead of using missiles or ships or drones, you use stocks, bonds and derivatives. Another difference is that the goal isn't economic gain; its economic advantage or political gain. That means the goals of financial war include damaging your enemies' infrastructure, impairing their markets, increase their costs or interest rates. In other words, the goal is to damage your opponent's economy. What does warfare do? It damages the enemy's' economy. You transfer wealth from them to you. Financial war is no different. (Rickards, 2015a, pp. 119-120)*

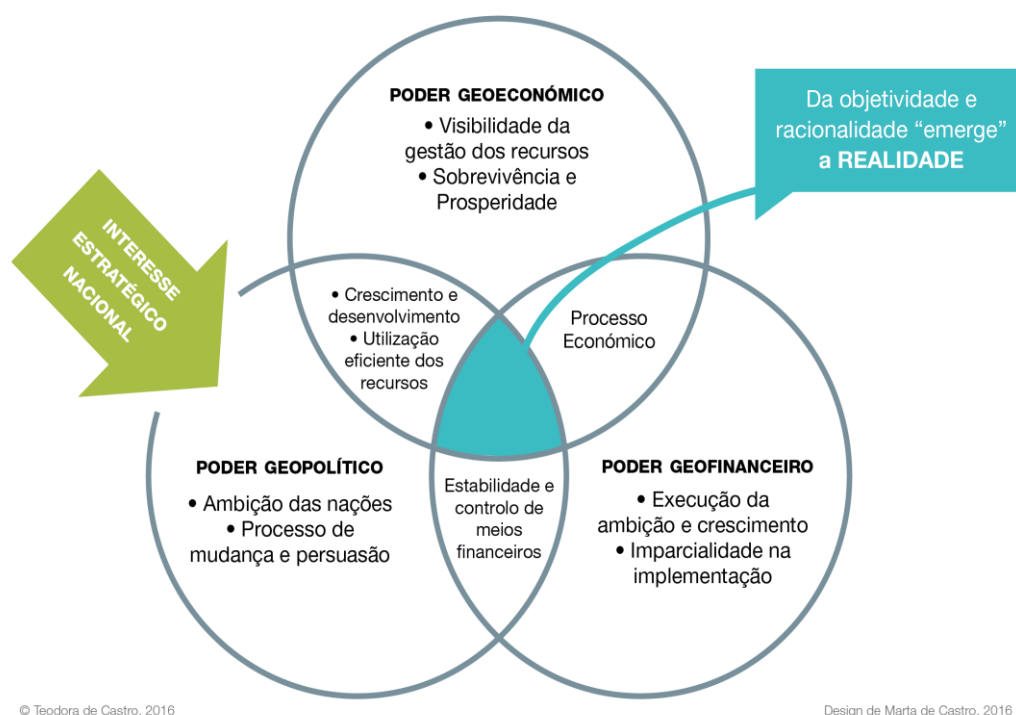
Katz (2013) relembra que o presidente Dwight Eisenhower, perante a invasão russa da Hungria em 1956, reconheceu a impossibilidade de os Estados Unidos poderem intervir militarmente de forma direta e eficaz na Hungria, opondo-se ao Exército russo, bem como não queria intervir no canal do Suez controlado por aliados da NATO enquanto decorria a intervenção militar Europeia no Egipto. Os Estados Unidos não queriam intervir contra as forças militares aliadas da NATO e, em alternativa, o presidente Eisenhower decidiu pela primeira vez lançar uma ofensiva em termos de guerra financeira; com apenas três ataques financeiros contra o Reino Unido, os Estados Unidos atingiram o alvo e conseguiram a retirada de Inglaterra e de França do canal do Suez. Os três ataques financeiros neste teatro de guerra foram os seguintes: (1) bloqueio no Fundo Monetário Internacional (FMI), que impediu a concessão à Inglaterra de \$561 milhões em crédito; (2) bloqueio no Banco Export-Import Norte-Americano, impedindo-o de aumentar o apoio financeiro para comércio externo em \$600 milhões à Inglaterra; (3) ameaça de se desfazer da carteira de obrigações em libras esterlinas e posições em moeda (libra esterlina). E com estes três ataques bloqueou a possibilidade e a capacidade da Inglaterra de se financiar e financiar o seu esforço militar, manter o comércio internacional e impedir a desvalorização da sua moeda, o que lhe reduziu o seu poder face ao exterior. A dependência inglesa de meios financeiros norte-americanos foi a fragilidade que levou à aniquilação da sua estratégia, apesar de a Inglaterra ter historicamente fortes relações de «aliança» com os EUA, e em caso de destruição financeira e económica de Inglaterra, sofreriam os EUA consequências também. Mas essas consequências não impediram a decisão sobre este «esforço de guerra

financeiro», dado que o «esforço de guerra militar» teria consequências ainda mais devastadoras para os norte-americanos, afirma ainda Katz (2013):

*Financial warfare is not a new concept. (...) As an alternative, Eisenhower employed financial warfare. By 1956, Britain was grossly overleveraged and dependent on further international borrowing to maintain its standard of living. The United States owned \$3.75 billion in British debt as a result of the Anglo-American Loan Agreement of 1945, while the entire foreign currency reserve of Britain in October 1956 was equivalent to \$2.2 billion. To finance its WW II efforts, Britain had borrowed extensively from Commonwealth members and by 1945 owed roughly £14 billion, chiefly to India, Argentina, and Egypt. Unable to repay in full, Britain froze the principal balances in these accounts. The sell-off of US-held pound-sterling bonds, if executed, would have been catastrophic. The resulting increase of British currency in circulation would have deflated the value of the pound-sterling. This deflation would, in turn, have required Britain to drain its foreign currency reserves to buy pound-sterling bonds to maintain its currency's parity against the US dollar. If it broke parity, and allowed the devaluation of its currency, Britain would not have the purchasing power or the foreign reserves to cover its food and energy imports. These financial strikes operated beyond US legal jurisdiction and where informal US influence had failed. Eisenhower's actions were outside conventional or irregular war. (Katz, 2013, p. 78)*

Perante este quadro, inicia-se o presente capítulo com uma conceptualização e enquadramento gráfico para facilitação e organização da pesquisa empírica sobre o conceito de geofinança. Esta abstração posiciona a geofinança perante a geopolítica e a geoeconomia numa articulação coordenada para afirmação, defesa e proteção do interesse nacional:

Fig. 40 Quadro conceptual teórico da investigação (detalhe)



(Teodora de Castro, 2016)

Visualiza-se a gestão do poder mundial integrada através da intersecção entre a geopolítica, que assegura a ambição e a visão das nações e promove o processo de mudança e de persuasão no sentido da promoção do interesse nacional, interagindo com a geoeconomia na promoção da gestão eficiente dos recursos necessários para os agentes económicos assegurarem o seu desenvolvimento e a sua sustentabilidade e em simultâneo contribuírem para a ambição e visão política, pois a ambição política, sem fontes de geração de riqueza, fica comprometida; por fim, tanto a geopolítica como a geoeconomia interagem com a geofinança na execução da ambição e crescimento, assegurando a necessária estabilidade e o controlo dos meios financeiros exigíveis para atingir os objetivos geopolíticos e geoeconómicos.

Por este motivo, para a presente investigação, foi escolhido o método da teoria da complexidade sistémica, uma vez que permite enquadrar as características do objeto da investigação, o qual encerra, de forma resumida, as seguintes propriedades: (i) complementaridade e conflitualidade, por se debruçar sobre a atividade do sistema

financeiro internacional observando o todo, i.e., o ambiente político, económico e social; (ii) a interdisciplinaridade, por se vir a analisar os fenómenos como o pensamento, a cultura e o processo estratégico sob a visão da geopolítica, bem como a sua interação com a globalização, as identidades nacionais e seus interesses e o desenvolvimento sustentável; e a (iii) transdisciplinaridade e a reliance, i.e., a ligação de informação dispersa ou circunstâncias interdependentes que apresentam ligação entre si, embora aparentemente não pareça, que dá coerência ao todo. Por outro lado, Van de Ven (2007, p. 113) define conceito teórico como: «An abstract term that is semantically defined by its association or usage with other terms that are not directly observable», defendendo que uma forma de criação teórica será: «A middle-range term that references constitutive components of a concept, but the component parts are not directly observable.» Também Khumalo (2012, p. 597) se refere a uma definição como um conceito que orienta o leitor, um mapa: «A definition is a road map so to speak. A definition, both for the beginning reader and the experienced reader, gives a subject matter direction and scope.» Teorizar tem por objetivo explicar fenómenos complexos do mundo real, logo, explicar «quem, o quê e onde» acontece, mas especialmente o relacionamento entre o «como» e o «porquê», relacionando outrossim conceitos e eventos num enquadramento de condições-limite pré-definidas (Van de Ven, 2007, p. 112).

Apresentam-se agora três conceitos relevantes para enquadrar a investigação e iniciar a teorização do conceito de geofinança: a geoeconomia, a Globalização e o interesse nacional.

### 3.1 O contributo da geoeconomia

Tem sido estudado o equilíbrio do poder político e económico mundial, com forte relevo na dicotomia e/ou parceria entre ambiente público (estatal-governamental) e privado (mercado-empresarial). Luttwak (1990) considera que geoeconomia é o melhor termo para descrever a mistura entre a lógica do conflito e os métodos de comércio, considerando que estes últimos estão a substituir os métodos militares como compensação do poder militar: (...) with disposable capital in lieu of firepower, civilian innovation in lieu of military-technical advancement, and market penetration in lieu of garrisons and bases. States, (...) will not

disappear but reorient themselves toward geo-economics in order to compensate for their decaying geopolitical roles. (Luttwak, 1990, p. 1).

Geoeconomia é, segundo Dias (2010, p. 65), como: «(...) campo de estudo nas relações entre o próprio espaço e as atividades económicas. Situa-se numa escala internacional, (...) identificando, também, as contradições e disfunções entre o caminho selecionado pelos atores e as grandes tendências económicas mundiais, combinando a geografia, a história e a economia», sendo que Correia (2012) define o conceito como uma das quatro dimensões da geopolítica, onde a ecopolítica deve estar ao serviço da geografia física para a sua preservação e valorização, isto é, o poder ao serviço da geografia económica, da gestão dos recursos naturais, da sua salvaguarda e garantia da sua renovação, do seu aproveitamento e da sua justa distribuição a nível local, regional e planetário, de uma política que concilie a qualidade de vida e a capacidade de carga da Terra, «(...) promovendo um desenvolvimento sustentável numa nova ordem económica internacional» (Correia, 2012, p. 243).

Khumalo (2012) atualiza o conceito de economia nos seus termos mais contemporâneos, isto é, o que se entende por recursos, em especial os que são escassos, dado que, mediante a evolução tecnológica e científica, os recursos escassos são distintos ao longo do tempo. Inicia a sua definição de economia recordando a de Paul Samuelson (1992, p. 4): «Economics is the study of how societies use scarce resources to produce valuable commodities and distribute them among people.» Por seu lado, Khumalo (2012) encontra uma definição que, segundo ele, cobre a maioria das definições de economia conhecidas mas que lhe suscitam a dúvida, o que o leva a investir numa definição de economia contemporânea: «Broadly defined modern economics concerns: 1) The allocation of a society's resources among alternative uses and the distribution of the society's output among individuals and groups at a point in time. 2) The ways in which allocation and distribution change over time; and 3) The efficiencies and inefficiencies of economic systems.» (Khumalo, 2012, p. 598). E conclui da sua análise que o conceito do século XXI de economia é o de economia do conhecimento e domínio sobre os recursos; define-a então da seguinte forma, inovando ao acrescentar o conhecimento como um recurso que determina a escassez e condiciona os outros recursos:

*Economics is the study of how humans use knowledge to identify resources and use these scarce resources to create, using knowledge, commodities and distribute them among people. This is an appropriate definition of economics given how far the discipline has come. It includes in the definition the very important concept of scarcity, a problem that is central to economics. By including the concept of scarcity it does not seek to break with the past but*



*to add to the past. It however includes the important concept of knowledge. (...) It is knowledge that identifies resources, thus making them commodities. (...) In simplistic terms, economics is the study of how we use resources that human minds have identified, and we use our minds to create commodities and distribute them, distribution implies choice. (Khumalo, 2012, p. 606).*

O conceito enquadra o entendimento das variáveis que possam contribuir para as decisões estratégicas tomadas em referencial geográfico e que constituem formas de coação sobre outras regiões, nomeadamente por via económica e financeira. E M. Vieira e E. Vieira (2004, p. 6) referem: «à medida que cresce o poder económico transterritorial diminui, em contraposição, o poder político das identidades nacionais». Para entendimento concreto do conceito aplicável ao setor bancário em análise:

Os Estados nacionais perderam poder com a economia global e vêm sofrendo vários arranhões em suas soberanias. Os grandes blocos económicos e os inúmeros organismos internacionais que controlam o sector financeiro e o comércio mundial formam como que uma governança global à qual os estados nacionais na orla capitalista são obrigados a se submeter no contexto de uma histórica dependência. (M. Vieira e E. Vieira, 2004, p. 3)

A geoestratégia e as variáveis que atribuem poder e controlo estratégico deixam o âmbito de uma territorialidade autárquica de carácter interativo para a cooperação mútua e fortalecimento das identidades nacionais, como Boisier (1996) defendia. Mas encontra-se o pensamento de Castells (2011) mais próximo desta investigação por considerar que a geoestratégia atual se encontra sob o poder dos relacionamentos intangíveis, via redes de comunicação virtuais, essenciais na construção de poder político e seu contrapoder, na capacidade e habilidade de manipulação da informação nestas redes virtuais. O intervalo de relacionamentos de poder é vasto, inclui particularmente redes de poder político que têm acesso ou fazem parte de estruturas institucionais de governação. Além disso, este poder define regras que influenciam e determinam o comportamento humano, daí que as redes de relacionamento se coordenem em parcerias de acordo com o objetivo e a agenda estratégicos para anulação da ação correspondente de redes de contrapoder. Estas redes de poder são geridas à volta de Estados e sistemas políticos, numa tentativa de construção de pensamento público. Como acentuam M. Vieira e E. Vieira (2004), «O poder político está dominado pelo poder “invisível” introduzido pela globalização. A teia global é uma forma de manifestação interativa de poder. O poder é mais implícito e passa a ser um atributo de desempenho, contrapondo-se ao poder explícito da hierarquização personalizada (...) numa

manifestação de valor agregado ao conhecimento e à informação de quem os detém.» (M. Vieira e E. Vieira, 2004, p. 14). Baru (2012) dá-nos duas perspectivas do conceito de geoeconomia; pode ser a relação entre a política económica e as alterações no poder nacional e na geopolítica, isto é, as consequências geopolíticas do fenómeno económico, ou, por outro lado, as consequências económicas das tendências geopolíticas e do poder nacional: «Both the notion that “trade follows the flag” (that the projection of national power has economic consequences) and that “the flag follows trade” (that there are geopolitical consequences of essentially economic phenomena) point to the subject matter of geo-economics.» (Baru, 2012, pp. 47-58). Mas Lorot (2001, pp. 43-52), apesar de ter escrito onze anos antes, demonstra maior atualidade quando resume objetivamente o âmbito da geoeconomia e ainda compara com a geopolítica, descrevendo que, finda a época de conflitos diretos militares para dirimir as rivalidades internacionais e ambições territoriais, se recorre agora às capacidades industriais como fator de poder nas relações internacionais.

O campo de aplicação da geoeconomia compreende as nações industrializadas, sendo as principais a América do Norte, a Europa Ocidental e o Japão, que se «despiram» da retórica de guerra militar para circunscrever as suas rivalidades ao campo económico. Assim, o papel do Estado na formulação das políticas geoeconómicas passa a ser central. É o Estado que determina, na sua estratégia geoeconómica, os dispositivos e as posturas geoeconómicas, identificando as ameaças, as estratégias defensivas ou ofensivas e os meios de ação. As indústrias e, dentro destas, as empresas suficientemente relevantes, aos olhos do Estado, suscitam ou podem suscitar, diretamente ou não, as ditas estratégias, que envolverão a política orçamental, fiscal e monetária. O Estado pode agir com toda a consciência e discernimento, fazer parte de «jogadas estratégicas» iniciadas pelas empresas como incitamento a uma manobra ofensiva geoeconómica que beneficiará a empresa, mas em nome do interesse do Estado. Pode também considerar-se o oposto, isto é, empresas que podem instrumentalizar o Estado para benefício próprio numa ação estratégica internacional. Mas o que se realça é que empresas e Estado atuam concertadamente conscientes dos imperativos estratégicos uns dos outros.

Deste modo, a geoeconomia é para Lorot (2001) a análise das estratégias de ordem económica – principalmente comerciais, decididas pelos Estados dentro do quadro político, visando proteger a sua economia nacional ou certos pontos bem identificados, como

adquirir excelência tecnológica ou conquistar determinados segmentos do mercado mundial relativos à produção ou comercialização de um produto ou gamas de produtos sensíveis, conferindo controlo efetivo às suas empresas e indiretamente conferindo poder ao seu Estado. Acrescenta que a geoeconomia se interroga sobre as relações entre poder e espaço, mas um espaço «virtual» onde a fluidez cessa fronteiras. A eliminação das barreiras e fronteiras físicas constituem uma das principais distinções para com a geopolítica. Assim, um dispositivo geoeconómico para Lorot (2001) apresenta-se desta forma: «un dispositif géoéconomique regroupera l'ensemble des instruments à la disposition d'un État, susceptibles d'être mobilisés par lui au service de la satisfaction de tout ou partie des objectifs susmentionnés qu'il s'assignerait» (Lorot, 2001, p. 47).

Conclui ainda Lorot (2001) que a geopolítica estuda as relações de poder entre o Homem – enquanto ator do seu destino – e o espaço – território alimentador. É um método que marca, identifica e analisa os fenómenos de conflitos, as estratégias ofensivas ou defensivas centradas sobre a posse do território, sob o triplo olhar das influências do meio geográfico, tanto físicas como humanas, dos argumentos políticos dos protagonistas do conflito e de tendências e continuidades históricas.

Tal como a geopolítica, a geoeconomia representa um método de análise e interpretação das relações de força internacionais. A distinção centra-se em dois pontos: a geoeconomia é sobre as ações dos Estados e das grandes Empresas no âmbito da estratégia mundial, o que na geopolítica compreende apenas os Estados e grupos politicamente constituídos ou não, mas que se apoiam sobre representações históricas e participam, através das suas ações, na conquista de territórios que constituem o campo de observação geopolítico. Na geoeconomia não há conflitualidade pelo controlo de territórios, mas sim pela supremacia tecnológica e comercial; «l'interprétation géopolitique reste utile à la compréhension d'une multitude de phénomènes essentiellement internes, par exemple les motivations d'une revendication régionale dans tel ou tel pays occidental, mais sa portée est plus limitée lorsqu'on se situe au niveau de l'État dans le cadre de ses relations avec ses partenaires industriels. Là prévaut l'approche interprétative de la géo économie» (Lorot, 2001, p. 48). Mas a intersecção entre geoeconomia e geopolítica num mundo global é cada vez mais uma sobreposição e tem uma dinâmica que obriga ao desenvolvimento do pensamento estratégico com domínio do conhecimento sobre ambas, como Baru (2012) reconhece:

*Nowhere is the interplay between political and economic risk more obvious than in national policy. Governments faced with economic challenges at home constantly weigh the political pros and cons of various policy options. In the end, it is the dynamics of power that shapes choice. In international affairs too there are similar choices to be made. Political choices, like a military attack on Iran, have economic consequences, like an increase in oil prices. Germany's ability and willingness to step in and help Greece is as much a function of the economic costs of such an intervention as of the political costs and the geo-political consequences. Geo-economics impinges upon geopolitics as much as economics impinges upon politics. (Baru, 2012, p. 10)*

Neste enquadramento investiga-se de seguida se é conceitualizável a geofinança como um campo de estudo autónomo nas relações entre o espaço, a política, a economia e as finanças, tentando identificar «quem, o quê e onde» e «como, porquê e para quê». Os teóricos Luttwak (1990), Katz (2013), Rickards (2015) e Zarate (2013) apontam no sentido da conceptualização da geofinança como poder internacional autónomo, e Bracken (2007, p. 5) considera que: «Financial warfare is likely to be an increasing form of conflict because it lies at the intersection of powerful long-term trends in technology, networks, and finance. The precise targeting feature of financial warfare, relative to conventional economic warfare, marks a significant change in the nature of conflict.» E Ohmae (2005) explica porquê, ao considerar que a economia é atualmente um «continente invisível» e único, logo, potencia a guerra pelos recursos financeiros que também suportam o modelo de economia global irreversível, pois todos no mundo querem ser atores neste palco:

*The global economy is largely invisible. (That's why I called my previous book The Invisible Continent.) It should not be confused with some dark matter that hovers and lurks menacingly, ready to grab and devour the unwary. The global economy's effects are clearly evident throughout the world. We are all players on the global stage, and we all feel its effects. (...)The global economy is based on a world in which borderlessness is no longer a dream or an option, but a reality. This has been helped by the cyberrevolution, but it is not the same phenomenon as the cyber-revolution itself. Multiples of stock values, as well as derivatives and financially engineered products, also matter far more in the global economy. (...) It is irresistible, and it is destined to have an impact on everybody — businessmen, politicians, and bureaucrats, but, most important, ordinary citizens. There is no use complaining about it or wishing it to go away. People will have to learn to live with it. (Ohmae, 2005, pp. 6-20)*

A geoeconomia e a Economia são assim importantes nesta investigação pela obrigatoriedade que impõem à existência de um sistema financeiro global eficiente, que sustente a sua atividade e aumente o alcance do seu poder através de mecanismos de ação que permitam defender ou atacar posições geoeconómicas consideradas relevantes.

## 3.2 O contexto da globalização e os interesses nacionais

*Civilisations are differentiations of consciousness, and happily there are possibilities of extensive mental adjustments between the members of one civilisation and those of another. (Toynbee, 1922, p. 54)*

*In logical complexity, you have the relation between the local and the global. (...) I believe, constrained in our global age to think jointly locally and globally and to try to act at the same time locally and globally. Also, which is also complex, local truths can become global errors. (...) But one can also say that global truths can lead to local errors. (Morin, 2008, p. 11)*

A globalização não é um acidente em nossas vidas hoje. É uma mudança das nossas próprias circunstâncias de vida. É o modo como vivemos agora. (Giddens, 1999, p. 29)

A globalização e os interesses de cada identidade nacional podem representar realidades indissociáveis e cruciais na compreensão da geofinança, dado que apenas a atuação em rede articulada e coordenada fomenta a globalização e, em simultâneo, esta tende a servir de base à defesa de interesses e identidades nacionais, e até de soberanias nacionais. O sistema financeiro foi crucial para a expansão internacional de empresas e para o sucesso de influências políticas a nível internacional. É o denominador comum que catalisa e possibilita a globalização, pois, se houver um corte no fluxo da circulação mundial de meios financeiros, não há investimento, não há trocas comerciais e a influência política não surte o mesmo efeito na defesa de interesses nacionais internacionalmente.

Por globalização entende-se, baseando-nos na definição de Dodds (2014), o movimento de pessoas, ideias, tecnologia e bens/produtos de um lugar para outro com correspondente implicação nas relações humanas. Esse movimento ter-se-á iniciado na época dos Descobrimentos Portugueses, no século XV, e tem-se desenvolvido até hoje ao ponto de colocar em causa a noção de soberania dos Estados, por ser difícil, ou cada vez mais difícil, a delimitação por fronteira visível e controlável ao nível dos fluxos de movimento, em especial de ideias e conhecimento, bens/produtos, tecnologia, moeda e até pessoas. Ohmae (2005) considera que atualmente se vive em projetos globais, estando ou não a organização a que se pertence internacionalizada, pois a consequência da globalização é tão forte para os que estão expostos a vários mercados como para os que apenas operam nacionalmente, vive-se num palco mundial (world stage) onde todos somos atores:

*These projects are complex, involve participants from throughout the world, demand cultural sensitivity, require global financing, and are often targeted at emerging economies. «All the world's a stage, and all the men and women merely players...» This was an elegant metaphor for Shakespeare, but for us, it is not metaphorical: It is reality. The world is one huge arena for economic activity, no longer compartmentalized by barriers or other unnecessary stage furniture. We all form part of a giant troupe of interdependent actors and actresses. We don't all recite the same lines or even perform similar repertory pieces, but none of us is entirely independent. The interconnected, interactive, global economy is a reality. It is often confusing and disorientating: It challenges both the way we see business and the way we do business. (Ohmae, 2005, p. 5)*

Dodds (2014) afirma que a globalização coexiste com uma arquitetura geopolítica que envolve estados, organizações não-estatais, que, longe de levar à erosão do significado de fronteiras e territórios, contribui para uma reconfiguração dinâmica e altamente improvável, sendo por um lado campo para o desenho de regras e expectativas para uma ordem global; por outro lado, faz renascer preocupações quanto à defesa e preservação da soberania, dado parecer que esta é cada vez mais partilhada, dividida e até abusada. E para proteção desta última assiste-se igualmente ao aumento de barreiras, sanções e restrições.

Por outro lado, a partir dos anos 1960, o papel do Estado parece ter-se diluído em favor de órgãos supranacionais que se dedicam a gerir «grandes espaços» com «fronteiras móveis», como considera A. Moreira (2000) na sua análise sobre a situação internacional portuguesa: «O ponto central da teoria das novas fronteiras está, possivelmente, na crise do Estado soberano, de que a desmobilização imperial europeia foi uma demonstração rodeada de dramatismo e que fez surgir no grupo dos actores internacionais a realidade multifacetada dos grandes espaços, figura intermédia da estrutura globalista dinamizada pelas revoluções científica e técnica, dos teatros estratégicos, dos mercados e da informação» (Moreira, 2000, p. 318).

O fator crítico passou a ser a compressão entre o tempo-espaço pela intensidade e significado. A. Moreira (1993) enquadra-nos no globalismo e na balança de poderes, i.e., numa balança militar, e numa de poder económico, noutra de poder ideológico, que se exercitam conforme os lugares, os povos ou os conflitos, mas que atualmente parece revelar sinais de fraqueza e eficácia dando lugar a uma «multiplicação de regionalismos», como afirma A. Moreira (2016, p. 4):

O próprio globalismo, como conceito novo a circular pela interdisciplina, tem mais valor semântico do que esperança da realidade que se manifesta, mas não é bem conhecida, em

face do adormecimento dos órgãos de governança transnacional, ficando sem cobertura jurídica ou no desconhecimento público, os reais poderes da economia e finanças mundiais em crise global: de exemplo, repare-se que não foi nunca convocado o Conselho Económico e Social da ONU não obstante a globalidade das crises, e nunca foi convocado o BIT, não obstante o desemprego galopante que afeta até grande parte da Europa. Designadamente o fenómeno das migrações que estão a transformar o Mediterrâneo num cemitério, a incapacidade de fazer vigorar a doutrina da assimilação, ao menos cívica, dos que conseguem formar multidões, e não comunidades, nos Estados europeus que os recebem, animando a colheita dos voluntários para a violência terrorista nas suas várias formas. (...) aparecimento de um Regionalismo compensador da perda de soberania clássica pelos antigos poderes, mesmo ocidentais, e o desafio dos emergentes em que avulta a China: em vez de conseguirmos regular o globalismo, aquilo que avulta é a multiplicação e soma dos regionalismos. (A. Moreira, 2016a, pp. 4-6)

A relevância do conceito é relevada por Balão (2014, p. 29): «A Globalização é um movimento que está implantado e institucionalizado na sociedade contemporânea. É parte integrante da mesma, e plenamente dotado dos meios necessários para a ação através da qual parece conduzir o mundo em direção à unidade política global que, no entanto, está longe de ser simples.» E o ambiente global em permanente mutação será:

Tudo o que é social e político está em constante mudança. Sempre foi assim. Mas a história era composta de épocas de estabilidade, entremeadas de crises e de mudança mais óbvia e acelerada. Modernamente, O Estado constituía a base do sistema internacional. Neste momento é-o cada vez menos exceto para sofrer as consequências. É uma espécie de central de perdas. As vantagens são apropriadas e apropriáveis por outrem que não o Estado. A crise do sistema referido tem causas (a Economia do dinheiro e a Economia do poder) e características, tantas vezes confundidas com causas. (Lara, 2014, p. 34)

Para Lara (2014), o ambiente de materialismo global atual parece ter como motor – que imprime a velocidade na sua mutação – a economia do dinheiro e a economia do poder. Estas grassam e reproduzem-se rapidamente, fruto de um terreno de cultivo cujos nutrientes são o relativismo moral, a cultura do provisório e a normalização da sociedade, donde resulta uma cultura da indiferença. E caracteriza «as Frentes de oposição estratégica de potências hegemónicas» com as seguintes seis características:

- a) São de âmbito transnacional, embora incluam segmentos de ação interiores à potência em causa:
- b) São sistemas informais, de acesso voluntário e facilmente unificadas por redes de média e mantidas por ações opressivas legais ou subversivas



- c) Juntam militâncias adversas às potências em questão, numa determinada conjuntura, motivadas por razões diversas, divergentes e antagónicas, unificadas pelo ímpeto derrubante comum (coligações negativas);
- d) A sua dimensão varia na razão da evidência da atividade hegemónica da potência em causa;
- e) As componentes de base territorial dessas alianças, bem como as corporações de grandes interesses económicos transnacionais neles enquadrados, têm o papel de promoção e de financiamento das ações agressivas;
- f) Essas frentes são dinâmicas, instáveis e de geometria variável. (Lara, 2014, p. 19)

Também Beck (2006) considera que já está em curso um metapoder, que corresponde a uma tentativa de ajustamento da estratégia de poder à escala global e que tem duas premissas: uma nação já não consegue gerir os seus problemas sozinha; a globalização é um jogo estratégico para o poder mundial. Considera dominante já o poder do capital global, que tem servido de experiência-piloto para estratégias de ação neoliberais que buscam atingir legitimação e otimização do capital no mundo, tal como a divulgação da sociedade cosmopolita pretende criar no imaginário social um estilo de vida, bem como a agenda da sociedade civil tem sido marcada pela autorregulamentação e a autolegitimação justificadas pela necessidade de controlo de riscos globais e no pressuposto de defesa de causas justas, como se segue:

*A new global domestic politics that is already at work here and now, beyond the national-international distinction, has become a meta-power game, whose outcome is completely open-ended. It is a game in which boundaries, basic rules and basic distinctions are renegotiated not only those between the national and the international spheres, but also those between global business and the state, transnational civil society movements, supra-national organizations and national governments and societies (...). The strategies of action which global risks open up overthrow the order of power, which has formed in the neo-liberal capital-state coalition: global risks empower states and civil society movements, because they reveal new sources of legitimation and options for action for these groups of actors; they disempower globalized capital on the other hand, because the consequences of investment decisions contribute to creating global risks, destabilizing markets and activating the power of that sleeping giant the consumer. Conversely, the goal of global civil society and its actors is to achieve a connection between civil society and the state, that is, to bring about what I call a cosmopolitan form of statehood. The forms of alliances entered into by the neo-liberal state instrumentalize the state (and state-theory) in order to optimize and legitimize the interests of capital world wide. Conversely the idea of a cosmopolitan state in civil society form aims at imagining and realizing a robust diversity and a post-national order. The neo-liberal agenda surrounds itself with an aura of self-regulation and*

*self-legitimation. Civil society's agenda, on the other hand, surrounds itself with the aura of human rights, global justice and struggles for a new grand narrative of radical-democratic globalization. (Beck, 2006, pp. 342-343)*

Giddens (1999) afirma que a globalização é política, tecnológica e cultural, e também económica; como forte exemplo representativo de globalização, descreve o funcionamento do sistema financeiro internacional e a sua evolução baseada na evolução tecnológica e nas comunicações, que no seu ponto de vista é a seguinte:

No final do século XIX, já havia uma economia global aberta, com considerável quantidade de comércio, inclusive comércio de moedas. Na nova economia electrónica global, administradores de fundos, bancos, empresas, assim como milhões de investidores individuais, podem transferir vastas quantidades de capital de um lado para o outro ao clique de um *mouse*. Ao fazê-lo, podem desestabilizar economias que pareciam de inabalável solidez – como aconteceu na Ásia. O Volume de transações financeiras mundiais é geralmente medido em dólares norte-americanos. (...) muito mais que um trilião de dólares são atualmente movimentados a cada dia nos mercados globais de moedas. Isso já representa um enorme aumento em relação ao final da década de 1980, que dirá a um passado mais distante. O valor de qualquer dinheiro que possamos ter no bolso (...) altera-se de um momento para o outro segundo flutuações ocorridas nesses mercados. (...) a globalização tal como estamos experimentando, é (...) não só nova, mas também revolucionária. (Giddens, 1999, p. 20)

Para enquadramento do ambiente global em permanente e rápida mutação recorre-se à noção de «VUCA» (Volatile, Uncertain, Complex and Ambiguous) introduzida pelo US Army War College para descrever esse ambiente no mundo multilateral: «(...) we are moving from a world of problems, which demand speed, analysis, and elimination of uncertainty to solve, to a world of dilemmas, which demand patience, sense-making, and an engagement of uncertainty» (P. Kinsinger e K. Walch, 2012). O VUCA, segundo Lawrence (2013), foi assumido por líderes estratégicos empresariais para descrever o ambiente de negócio caótico, turbulento e em rápida mudança, o que se tornou a sua normalidade de gestão. A crise financeira de 2007 veio demonstrar que muitos modelos de negócio estavam obsoletos, como resultado de organizações por todo o mundo terem sido arrastadas para ambientes turbulentos similares aos que os militares enfrentam.

O contexto do ambiente global é importante pela dúvida que suscita sobre a «miscigenação» das identidades que naturalmente vão acontecendo pela liberdade de circulação de bens, pessoas e capital, que se vem observando no mundo, o que está fortemente relacionado com os sistemas monetário e financeiro internacional. Castells (2011) defende: «Global

financial networks and global multimedia networks are intimately linked, and this particular meta-network holds extraordinary *power*. But not all *power*, because this meta-network of finance and media is itself dependent on other major networks, such as the political network, the cultural production network» (Castells, 2011, p. 784). Esta teoria enquadra o funcionamento e a arquitetura do sistema financeiro internacional em rede.

Contudo, parece poder acrescentar-se a esta ideia em sede da sua teorização que a rede do sistema financeiro contribuirá para o globalismo e para a globalização, por encerrar em si um poder extraordinário de interligação de todos os agentes económicos, que reflete os equilíbrios entre oferta e procura e a geoeconomia, interdependente de outros poderes, nomeadamente o geopolítico, i.e., esta rede financeira internacional permite que o poder exercido sobre ela e através dela (execução) poderá impactar a economia e a sociedade. Esta ideia é reforçada por Balão (2014, p. 324), que advoga: «Estado e poder são centrais na existência dum movimento que, independentemente das suas características em cada conjuntura, caracteriza a corrente, a tendência dominante. Por isso, podemos afirmar que de modo algo simplista, que sem poder não se faz globalização e muito menos ela se projeta para o futuro» (Balão, 2014, p. 324).

Tem-se assistido desde o século passado a várias discussões, argumentações e teorias sobre o efeito da globalização na identidade civilizacional e o efeito da identidade na perceção e consciencialização de um conceito estratégico nacional, tangível ou intangível, que envolva os subsegmentos do ambiente nacional tendo como propósito comum a defesa do interesse nacional e uma especial preocupação em encontrar o modelo perfeito que os agentes económicos e a sociedade em geral assumam como do seu interesse – uma agenda comum, e como parte do equilíbrio de poder internacional. Para Giddens (1999, pp. 24-26), a globalização é um conjunto complexo de processos e está cada vez mais descentralizada, no sentido de não estar submetida ao controlo de nenhum grupo específico de nações; além disso, os seus efeitos são sentidos tanto nos países ocidentais como em qualquer outro lugar, o que se aplica ao sistema financeiro. Giddens lança o conceito de «colonização inversa», que «significa que países não ocidentais influenciam desenvolvimentos no Ocidente». (Giddens, 1999, p. 26)

Desde o início do século XIX que foram desenvolvidas teorias económicas sobre equilíbrios possíveis e análises aos sucessivos desequilíbrios: Adam Smith (1981) com A Riqueza das Nações e o célebre conceito da «mão invisível» do mercado que gera os resultados

desejados; David Ricardo (1978) e os seus «princípios de economia política»; Karl Marx, na sua vasta obra publicada entre de 1867 a 1905, sendo a mais conhecida O Capital e a sua visão dos mecanismos de interferência entre economia, política e sociedade, que originou o despertar de classes para o controlo dos meios produtivos e sua partilha para uma mais equitativa geração e distribuição de riqueza; John Maynard Keynes e a sua extensa obra publicada entre 1913 e 1949, que dá origem à teoria keynesiana e ao keynesianismo, donde se realça que a economia pode desenvolver um «magneto trouble» (Keynes, Essays in Persuasion, 1931) e Keynes (1931), quando comenta a crise dos anos 1920, parece manter toda a atualidade:

*For since 1914 an immense burden of bonded debt, both national and international, has been contracted, which is fixed in terms of money. Thus every fall of prices increases the burden of this debt, because it increases the value of the money in which it is fixed. For example, if we were to settle down to the pre-war level of prices, the British National Debt would be nearly 40 per cent greater than it was in 1924 and double what it was in 1920; the Young Plan would weigh on Germany much more heavily than the Dawes Plan, which it was agreed she could not support; the indebtedness to the United States of her associates in the Great War would represent 40-50 per cent more goods and services than at the date when the settlements were made; the obligations of such debtor countries as those of South America and Australia would become insupportable without a reduction of their standard of life for the benefit of their creditors; agriculturists and householders throughout the world, who have borrowed on mortgage, would find themselves the victims of their creditors. In such a situation it must be doubtful whether the necessary adjustments could be made in time to prevent a series of bankruptcies, defaults, and repudiations which would shake the capitalist order to its foundations. Here would be a fertile soil for agitation, seditions, and revolution. It is so already in many quarters of the world. Yet, all the time, the resources of Nature and men's devices would be just as fertile and productive as they were. The machine would merely have been jammed as the result of a muddle. But because we have magneto trouble, we need not assume that we shall soon be back in a rumbling wagon and that motoring is over. (Keynes, 1931, p. 56)*

Mas todas estas teorias estão limitadas a um contexto de escassez de capital, que se alterou em virtude de nas últimas quatro décadas o crescimento e o desenvolvimento económico e financeiro terem proporcionado, a nível global, liquidez, poupança, disponibilidade e acessibilidade a capital em valores e através de meios não conhecidos ou experienciados antes. Será possível concluir-se que são estes os fatores que marcam a diferença não antecipada nos modelos económicos existentes. Segue-se M. Friedman (1980) em Liberdade para Escolher – que fala sobre o liberalismo económico e o bom funcionamento espontâneo dos mercados e a influência negativa da intervenção do governamental, que deve ser

restrita. Krugman comentou da seguinte forma o pensamento de M. Friedman: «What Friedman was saying was, in effect, yes, we need policy to stabilize the economy – but we can make that policy technical and largely mechanical, we can cordon it off from everything else. Just tell the central bank to stabilize M2, and aside from that, let freedom ring» (Krugman, 2011, p. 24). Krugman, com o seu ceticismo, leva a pensar e refletir nos modelos de equilíbrio económico como formas de aprofundamento da intuição e do discernimento humano, e não como verdades inabaláveis, argumentando que a evolução da conjuntura em função de preconceitos e interesses é forte condicionadora de modelos lógicos e racionais por depender da maior fonte de incerteza: o comportamento e a ambição conjunturais humanas, como a seguinte citação resumem:

*But what I'm always looking for in economics is intuition pumps – ways to think about an economic situation that let you get beyond wordplay and prejudice that seem to grant some deeper insight. And quasi-equilibrium stories are powerful intuition pumps, in a way that deep thoughts about fundamental uncertainty are not. The trick, always, is not to take your equilibrium stories too seriously, to understand that they're aids to insight, not Truths; (...) the best answer I can give is that steady upward progress was probably too much to expect, especially in a field where interests and prejudices run as strong as they do in economics.* (Krugman, 2011, p. 4 e 26)

Refletindo e teorizando sobre as teorias antes apresentadas de equilíbrios e estabilidade – o termo em moda é «sustentabilidade» – entre a oferta e a procura e como melhor contribuem para o desenvolvimento e o crescimento económicos futuros, bem como na condução de políticas monetárias, fiscais e cambiais com pendor mais restritivo ou mais «laissez faire», com maior ou menor liberdade dos atores envolvidos, o objetivo, sejam quais forem as teorias económicas e monetárias e a maior ou menor intervenção governamental, é que estas revertam sempre a favor do desenvolvimento e do crescimento económicos, e que em especial assegurem que o rendimento e a riqueza gerados se mantenham a favor do interesse nacional, o que inclui princípios que norteiam igualmente uma teorização do conceito e da estrutura de geofinança.

Em simultâneo, e agora no quadro da ciência política, outras escolas de pensamento anunciam o «fim» de várias teorias de modelos políticos a que o mundo foi sujeito e que de uma forma ou de outra se foram revelando nas suas fraquezas, reconstruindo-se em novas teorias, como a de Fukuyama (1989) em «The End of History», no seguimento da mesma «premonição» de Georg Wilhelm Friedrich Hegel (1820), que considerava o seu próprio

trabalho filosófico – como em «Philosophie des Rechts», sobre conceitos de liberdade, razão, autoconsciência e reconhecimento – como o fim do pensamento filosófico anterior. Fukuyama (1989, p. 2) segue então a mesma linha de pensamento, afirmando: «Hegel believed that history culminated in an absolute moment – a moment in which a final, rational form of society and state became victorious.» Contudo, Fukuyama considerou que o fim da história não ocorrerá por via do racionalismo e do materialismo, mas pelo oposto, isto é, pela falha na compreensão das causas do comportamento económico, que assenta na essência da consciência cultural e assim considera que só o mercado livre permite a interação entre mercado económico e social e alimenta a liberdade de criatividade e idealismo, que se traduz em prosperidade,

*Failure to understand that the roots of economic behaviour lie in the realm of consciousness and culture leads to the common mistake of attributing material causes to phenomena that are essentially ideal in nature. (...) The end of history will be a very sad time. The struggle for recognition, the willingness to risk one's life for a purely abstract goal, the worldwide ideological struggle that called forth daring, courage, imagination, and idealism, will be replaced by economic calculation, the endless solving of technical problems, environmental concerns, and the satisfaction of sophisticated consumer demands. (Fukuyama, 1989, p. 5)*

Fukuyama considerava ainda haver uma oposição entre economia e estratégia política, e a transição verifica-se em Luttwak «From Geopolitics to Geo-Economics: Logic of Conflict, Grammar of Commerce – The National Interest» (1990), quando descreve como a globalização económica, cultural e política e a transição para uma forma de capitalismo empresarial mais informacional e transnacional estava a transformar os princípios-âncora do mundo político assente em estados de soberania, integridade territorial e comunidades locais, o que se devia em especial às «networks of information», que transformam espaço e velocidade real em «hiper-real». Huntington, em «The Clash of Civilizations» (1993), acrescenta que as diferenças entre civilizações são reais e importantes, que a consciência civilizacional está a aumentar e considera que o conflito entre civilizações vai superar as anteriores formas de conflito ideológico nas relações internacionais:

*(...) Historically a game played out within Western Civilization, will increasingly be de-westernized and become a game in which non-Western civilizations are actors and not simply objects; successful political, security and economic international institutions are more likely to develop within civilizations than across civilizations; (...) the paramount axis of world politics will be relations between «the West and the Rest». (Huntington, 1993, p. 48)*

Parece assim que a soma dos interesses individuais comuns se converterá num interesse global, partilhando hábitos, religiões e culturas distintas, talvez aproveitando o melhor de cada parte para o bem comum, o que me parece um pouco contrário à natureza humana, pois esta parece necessitar de um ponto de comparação sempre para perceber o seu valor individual. Como Hall (1992) conclui:

Tanto o liberalismo quanto o marxismo, em suas diferentes formas, davam a entender que o apego a local e ao particular dariam gradualmente vez a valores e identidades mais universalistas e cosmopolitas ou internacionais; que o nacionalismo e a etnia eram formas arcaicas de apego — a espécie de coisa que seria «dissolvida» pela força revolucionadora da modernidade. De acordo com essas «metanarrativas» da modernidade, os apegos irracionais ao local e ao particular, à tradição e às raízes, aos mitos nacionais e às «comunidades imaginadas», seriam gradualmente substituídos por identidades mais racionais e universalistas. Entretanto, a globalização não parece estar produzindo nem o triunfo do «global» nem a persistência, em sua velha forma nacionalista, do «local». Os deslocamentos ou os desvios da globalização mostram-se, afinal, mais variados e mais contraditórios do que sugerem seus protagonistas ou seus oponentes. Entretanto, isto também sugere que, embora alimentada, sob muitos aspetos, pelo Ocidente, a globalização pode acabar sendo parte daquele lento e desigual, mas continuado, descentramento do Ocidente. (Hall, 1992, p. 26)

Viswanatha (1991) refere a atual separação entre ambiente externo — natureza e a humanidade —, realçando que a natureza tem vindo a ser transformada em ambiente perante a evolução do conhecimento e dos discursos que pretendem assumir o controlo da natureza com o objetivo de a modernizar. Logo, já não é a natureza que molda o homem, mas sim o homem que molda a natureza e recria o ambiente. Contudo, Viswanatha (1991) e Hall (1998) alertam para o abuso de poder em nome do ambiente, especialmente na exploração de recursos naturais. Também Ó Tuathail et al. (1998) comenta que as organizações transnacionais e supranacionais consideram como garantido o acesso mundial a recursos e a mercados, o que é representativo da recriação pelo homem do ambiente sem fronteiras e sem obstáculos nacionais e naturais, como na citação se observa:

*Development as it has been practiced for the last half century assumes a separation of humanity and «nature.» (...) Using the environment as a resource adds commercial value to a national economy and increases national wealth and economic measures such as the Gross National Product that are so widely still taken as indications of progress and development.(...) If the global market for commodities and the «right» of transnational corporations to access resources and markets is taken for granted then these issues become one of ensuring that states have the power to quell rebels who might disrupt the production and export of minerals or timber. (Ó Tuathail et al., 1998, p. 184)*



Também A. Moreira (2016a) alerta para o desvirtuamento do projeto Milénio por via da crescente violação do princípio da igual dignidade do género humano e defende que os efeitos são os seguintes:

Um dos primeiros efeitos, em importância global, é que a hierarquia dos poderes aceite pela ONU no Conselho de Segurança, com violação do princípio da igualdade dos Estados, foi desatualizada. Em primeiro a China, à qual teremos de voltar, deixou de ser humilhada pela entrega da representação nacional à Ilha de Taiwan, e aparece hoje como um dos principais poderes emergentes. Depois, tal hierarquia deixou de basear-se apenas na suposta capacidade militar – incluindo a atómica – para ter de contar com os variáveis poderes científicos e culturais, económicos e financeiros, e até presença na rede mundial de informação e controlo das opiniões públicas. De modo que o próprio globalismo, como conceito novo a circular pela interdisciplina, tem mais valor semântico do que esperança da realidade que se manifesta, mas não é bem conhecida, em face do adormecimento dos órgãos de governança transnacional, ficando sem cobertura jurídica ou no desconhecimento público, os reais poderes da economia e finanças mundiais em crise global: de exemplo, repare-se que não foi nunca convocado o Conselho Económico e Social da ONU não obstante a globalidade das crises, e nunca foi convocado o BIT, não obstante o desemprego galopante que afeta até grande parte da Europa. (A. Moreira, 2016 a, p. 3)

As instituições supranacionais como as Nações Unidas, Banco Mundial, BIS, FMI, OCDE, entre outros de cariz ocidental, em cuja narrativa se afirmam como meros advisers de governos nacionais, parece revelar em muitas das suas recomendações um único fim de defesa dos interesses nacionais dos países com maior representatividade nestes organismos e aparenta impor e influenciar um modelo de governo único para o globo. O sistema financeiro internacional pode representar um exemplo prático desta realidade, como a investigação procura provar.

E Ó Tuathail (1998) recorda-nos os factos liderados e influenciados pelos organismos supranacionais como o Banco Mundial, o FMI e a Organização Mundial do Comércio (OMC):

*The geo-economic dimension of the new world order involves the doctrine of transnational liberalism or neoliberalism. The fundamental principal of this doctrine is economic liberty for the powerful that is that an economy must be free from the social and political «impediments», «fetters» and «restrictions» placed upon it by states trying to regulate in the name of the public interest. (...) Hence, the doctrine argues that national economies should be deregulated (e.g. through the privatization of state enterprises) in order to promote the allocation of resources by «the market» which, in practice, means by the most powerful. As a result of the power of international organizations like the International Monetary Fund (IMF) and the World Bank to enforce the doctrine of neoliberalism upon developing states desperately in need of the liquidity controlled by these organizations, there has been a drastic reduction in government spending on health, education, welfare*

*and environmental protection across the world. This has occurred as states strive to reduce inflation and satisfy demands to open their markets to transnational corporations and capital inflows from abroad. Transnational liberalism celebrates capital mobility and «fast capitalism», the decentralization of production away from developed states and the centralization of control of the world economy in the hands of transnational corporations and their allies in key government agencies (particularly those of the seven most powerful countries, the G-7), large international banks, and institutions like the World Bank, the IMF and the World Trade Organization. Transnational liberalism has been institutionalized through various international free trade agreements, such as the North American Free Trade Agreement (NAFTA) between the US, Canada and Mexico. These agreements are based upon the doctrine that each country and region should produce goods and services in which they have a competitive advantage, and that barriers to trade between countries (such as tariffs) should be reduced. However, such agreements are more concerned with removing the barriers to the movement of capital, to enable transnational corporations to operate without government interference or regulation, and to exploit the competitive advantage in cheap labour, lax environmental regulations and natural resources. (Ó Tuathail et al., 1998, p. 253)*

Na literatura disponível parece que os fatores financeiros considerados como catalisadores da globalização não estão a ser alvo da atenção científica nos campos teóricos da ciência política, da economia, da gestão, ou das relações internacionais. Esta lacuna da literatura poderá justificar uma teorização do conceito de geofinança, pois esta prende-se com temas de «execução» efetiva das ambições políticas e económicas de desenvolvimento sustentável, que não poderá concretizar-se sem ser através da desmaterialização do dinheiro, queda de barreiras à circulação de capitais, bens e serviços no comércio internacional, especialmente de pessoas, a velocidade e o volume de informação disponível globalmente e até a migração de riscos (e.g., risco cambial, investimento internacional) de uns pontos para outros no globo, a que se chama vulgarmente elementos catalisadores da globalização.

Huntington (1993) sublinha que as civilizações são o produto de séculos de interações e que se vão diferenciando umas das outras pela história, a língua, a cultura, a tradição e, mais importante ainda, a religião, o que influencia a conjuntura global em cada momento. As interdependências financeiras entre países são fontes de poder e podem ser indícios reveladores das visões que este autor anunciava, ao considerar que o regionalismo económico baseado em civilizações comuns ou próximas irá aumentar de acordo com características comuns civilizacionais, especialmente nas suas características étnicas e

religiosas, e será cada vez mais difícil a mobilização da sociedade em torno de políticas e ideologias, considerando a identidade civilizacional a base do apelo à mobilização:

*The importance of regional economic blocs is likely to continue to increase in the future. On the one hand, successful economic regionalism will reinforce civilization-consciousness. On the other hand, economic regionalism may succeed only when it is rooted in a common civilization. (...) As people define their identity in ethnic and religious terms, they are likely to see an «us» versus «them» relation existing between themselves and people of different ethnicity or religion. The Clash of civilizations thus occurs at two levels. At the micro-level, adjacent groups along the fault lines between civilizations struggle, often violently, over control of territory and each other. At the macro-level, states from different civilizations compete for relative military and economic power, struggle over the control of international institutions and their parties, and competitively promote their particular political and religious values. (Huntington, 1993, pp. 27-29)*

Com Hall (1992) aperfeiçoamos o conhecimento quanto a possíveis consequências da evolução deste processo de globalização nas identidades,

(...) A primeira das três possíveis consequências da globalização, isto é, a homogeneização das identidades globais. Elas são:

- a) A globalização caminha em paralelo com um reforçamento das identidades locais, embora isso ainda esteja dentro da lógica da compressão espaço-tempo.
- B) A globalização é um processo desigual e tem sua própria “geometria de poder”.
- C) A globalização retém alguns aspectos da dominação global ocidental, mas as identidades culturais estão, em toda parte, sendo relativizadas pelo impacto da compressão espaço-tempo. (...) Outro efeito desse processo foi o de ter provocado um alargamento do campo das identidades e uma proliferação de novas posições-de-identidade, juntamente com um aumento de polarização entre elas. Como conclusão provisória, parece então que a globalização tem, sim, o efeito de contestar e deslocar as identidades centradas e “fechadas” de uma cultura nacional. Ela tem um efeito pluralizante sobre as identidades, produzindo uma variedade de possibilidades e novas posições de identificação, e tornando as identidades mais posicionais, mais políticas, mais plurais e diversas; menos fixas, unificadas ou transhistóricas. (Hall, 1992, p. 22-24)

Ohmae (2005) afirma que a globalização ainda está na fase da infância e muito temos ainda para aprender a gerir este mundo «único» novo para a humanidade:

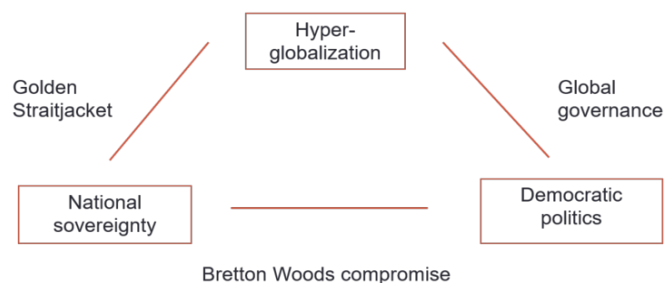
*So the global economy is borderless, invisible, cyberconnected, and measured in multiples. Many of these elements are self-nurturing: They feed off one another. They all involve taking a leap, if only an intellectual leap at first, into uncharted waters. This global economy is in its infancy. (...) It has not emerged like an extraterrestrial from on board a meteorite. It has entered the world through the actions and intellect of human beings. It has not been foisted onto the world by some small, nefarious network intent on world domination. It has*

*developed collectively. And, as we will see, it promises to be beneficial to the world at large.*  
(Ohmae, 2005, p. 24)

Rodrik (2016) apresenta o Trilema da Globalização, onde sugere desde Bretton Woods que a democracia é compatível com a integração económica desde que a democracia seja transnacional, e considera que os recentes exemplos antidemocráticos que ocorreram na União Europeia, tendo sido o principal o caso grego (Grexit), são um reflexo de um projeto que se tornou autocrático, burocrático e não legitimado, logo antidemocrático, por isso, a eventual desintegração económica pode aproximar-se com forte impacto na globalização; surge esta reflexão na sequência da decisão de saída do Reino Unido da União Europeia referendada em junho de 2016:

*Note that the tension that arises between democracy and globalization is not straightforwardly a consequence of the fact that the latter constrains national sovereignty. There are ways in which external constraints – as with democratic delegation – can enhance rather than limit democracy. But there are also many circumstances under which external rules do not satisfy the conditions of democratic delegation. (...) But it is clear that the EU rules needed to underpin a single European market have extended significantly beyond what can be supported by democratic legitimacy (...) [Political Trilemma of Global economy]. I presented it as the political analogue of the macroeconomic trilemma of the open-economy well known to economists (we can have at most two among monetary independence, free capital flows, currency pegs). I thought then, and still do, that it will increasingly shape the evolution of world's political economy. At the time, I viewed the EU as the only part of the world economy that could successfully combine hyperglobalization («the single market») with democracy through the creation of a European demos and polity.(...) But I now have to admit that I was wrong in this view (or hope, perhaps). The manner in which Germany and Angela Merkel, in particular, reacted to the crisis in Greece and other indebted countries buried any chance of a democratic Europe. She might have presented the crisis as one of interdependence («we all contributed to it, and we are all in it together»), using it as an opportunity to make a leap towards greater political union. Instead, she treated it as a morality play, pitting responsible northerners against lazy, profligate southerners, and to be dealt with by European technocrats accountable to no one serving up disastrous economic remedies. (Rodrik, 2016, p. 2)*

Fig. 41 Trilema da globalização



Pick two, any two

(Rodrik, 2016)

A história recente de liberalismo económico liga irremediavelmente o sistema financeiro aos poderes que fomentaram este liberalismo e que usaram a desregulamentação financeira para facilitar os movimentos de capitais necessários à expansão neoliberal, que mais recentemente inverteram a sua atuação para maior intervencionismo transnacional, não sobre as grandes corporações transnacionais, de mais difícil acesso e muito dispersas, mas através do controlo e de limitações impostas ao sistema financeiro que serve os interesses transnacionais.

Esta reflexão permitirá concluir que os teóricos, tanto de economia como de ciência política, raramente se referem ao papel da gestão da moeda como símbolo de identidade nacional e ao sistema financeiro como meio de afirmação da identidade, e muito menos como instrumento específico geoestratégico catalisador da globalização, que poderão constituir elementos integrantes do conceito de geofinança. Por outro lado, parece que o próprio sistema financeiro tenta distanciar-se numa afirmação de independência dos grandes poderes, considerando-se quase antigeopolítico, ou até agnóstico, em nome da transparência que pretende assegurar. Como exemplo, a narrativa política aponta para a importância da moeda como símbolo de identidade nacional e instrumento de poder político e económico, como Steffen Kampeter (Parliamentary Secretary to Germany's Minister of Finance) referiu numa entrevista:

*We see the euro as a peace and freedom-keeping mission, not only an economic instrument. We have to do a lot more. We go on with further integration in Europe. We have profited as a country from this integration. We won't exit the euro. We'll do everything to stabilize this*

*instrument. It is in our national interests to have a stable euro. We have a responsibility to keep the euro stable. (Time, 2010, s/p)*

Mas A. Moreira (2000) já havia reconhecido, e a sua análise mantém toda a atualidade, que a moeda é um instrumento de poder político e de união «nacional» do espaço europeu, nomeadamente quando se referiu à criação da moeda euro em 1998 e no impacto que teve na hierarquização de soberanias no seio da União Europeia:

Parece inegável que a criação do euro, lançado pelo Conselho Europeu extraordinário que reuniu em Bruxelas de 1 a 3 de Maio de 1998, representa um passo importante no sentido da unidade política. Foram onze dos quinze membros da União (Alemanha, Áustria, Bélgica, Espanha, Finlândia, França, Irlanda, Itália, Luxemburgo, Holanda, Portugal), ficando de fora o Reino Unido, a Suécia, a Dinamarca e a Grécia, retidos pelas opiniões públicas e pela situação das respectivas finanças. No dia 1 de Janeiro de 1999 foram fixadas as paridades entre as moedas nacionais, e a designação do governador do Banco Central Europeu (BCE) logo colocou em evidência que a hierarquia das potências é um problema a enfrentar. O diferendo entre a França e a Alemanha para essa designação foi resolvido entre ambas sem intervenção dos restantes membros, que acataram o acordo, violador do tratado, a que aqueles países chegaram. Tal como dizia Jacques Santer, a integração europeia chegou a um ponto em que todo e qualquer avanço tocará cada vez mais em áreas sensíveis das soberanias. Parece difícil admitir que uma moeda comum não exija uma gestão política, sem prognosticar qual a forma final dessa evolução, designadamente federalista de nova invenção, mas que evite a constituição de um directório, ou a emergência de um Estado director, circunstâncias que no passado abalaram sempre a paz da Europa. (A. Moreira, 2000, pp. 320-321)

A moeda euro é, no entanto, o ponto de dependência da manutenção da existência e identificação de um conjunto de soberanias. Esta imagem tem forte projecção internacional, tanto que se costuma distinguir, quando há referência à Europa, os países da Zona Euro e os países fora dela. E Teixeira (2010) reflete a dependência positiva e negativa da moeda, considerando que por isso tem de ter uma estratégia e um comportamento a nível internacional, em especial no plano político, com base financeira:

(...) porque sendo a economia portuguesa uma economia pequena e aberta, Portugal depende da evolução económica e dos mercados internacionais. Segundo, porque sendo membro do euro, é objecto dos ataques dos mercados financeiros internacionais ao euro e é no quadro do euro que terá de procurar a solução para os seus problemas nos campos económico e financeiro. O que significa, desde logo, reafirmar o empenhamento europeu de Portugal. (...) como Portugal esteve na linha da frente da moeda única e fez parte do núcleo duro da integração europeia, também agora é do interesse nacional estar em qualquer núcleo duro da segurança e defesa que, eventualmente, venha a formar-se. A razão é simples: é que o caminho mais curto e a estratégia mais eficaz para superar a

periferia geográfica é conquistar a centralidade política. (...) depois da crise do euro, terá de dizer-se que sem mais Europa política estará em risco a própria Europa económica. E é do interesse estratégico de Portugal apoiar esse objectivo e integrar essa estratégia. (Teixeira, 2010, pp. 56-58)

Noutra perspetiva, Germain (2014) antevê que a globalização terá um ritmo de desenvolvimento marcado agora pela intervenção estatal direta na defesa dos seus interesses nacionais, através de maior regulamentação e supervisão do sistema financeiro internacional e gestão da política monetária, ambas na direção do aumento ou consolidação do poder global:

*As states – in both the developed and developing economies – move to re-calibrate how they intervene in the organization and operation of financial systems, their centrality within the globalized structure of financial will grow. The nation-state is not simply important here because it is the instrument through which all regulation actually gets implemented. Even more critically, it is the only institution which can generate financial regulation that is appropriate and suitable for its own economy. Intersecting with the strengthening of the state is the second development, namely the refashioning of the inter-state balance of power. We have seen how this works in terms of the role of the US dollar as an international reserve currency: its role is being eroded and brought into question, yet with no alternative in sight. (Germain, 2014, p. 16)*

A caracterização da cultura geofinanceira do sistema financeiro pode ser um contributo para a afirmação da narrativa de identidade nacional fazendo parte do seu sistema de representações. Friedman (2011, pp. 181-182) defende que uma nação que não controla o seu sistema financeiro já percorreu um longo caminho na direção da perda de soberania. Não há interesses comuns suficientes para as nações partilharem o poder militar que leva à existência de um «poder profundo». Os europeus querem uma solução económica europeia, mantendo, porém, a sua soberania. Existe uma burocracia europeia mas não um Estado europeu. Por isso vale a pena debruçarmo-nos um pouco sobre os conceitos de identidade e de interesse nacional. A. S. Ribeiro (2015) acrescenta que: «A política internacional é uma luta contínua pelo poder, representando a capacidade de afirmar o interesse nacional.» E caracteriza o interesse nacional como:

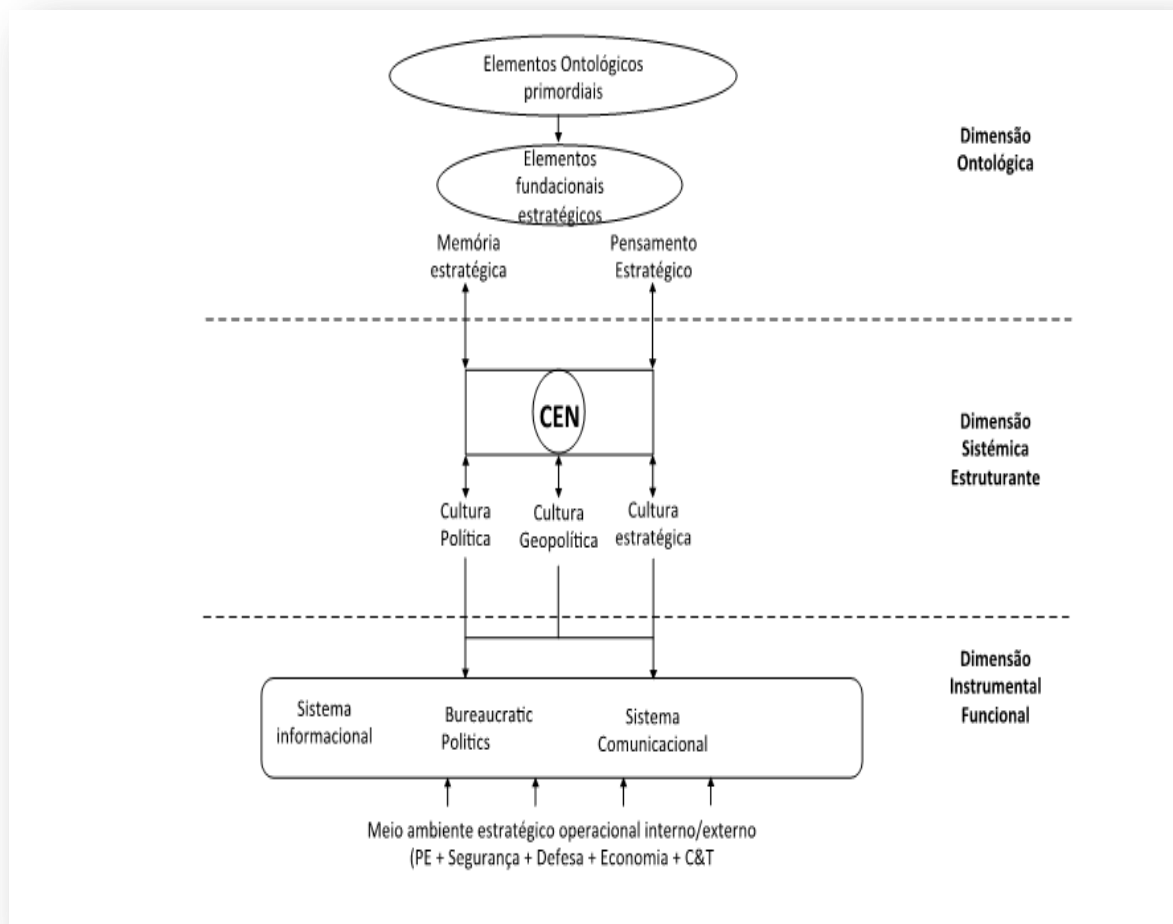
A correspondência com a vontade e necessidade da nação; a fonte onde brotam os objetivos e a grande estratégia; centra-se em valores fundamentais vitais: integridade nacional, preservação do bem-estar nacional, respeito pelas crenças políticas, respeito pelo estilo de vida nacional; e valores fundamentais secundários por não ameaçarem a sobrevivência nacional, estão longe das fronteiras e relativamente aos quais são admitidos compromissos no âmbito das relações internacionais.



A satisfação dos interesses nacionais é assegurada pelos objetivos nacionais, metas específicas de política externa tendentes a uma utilização racional do poder nacional, cuja concretização defende a satisfação dos interesses nacionais, ou defensivamente, protegendo valores existentes e conferindo estabilidade à conjuntura, ou ofensivamente promovendo esforços para alcançar novos valores. (A. S. Ribeiro, 2015, s/p)

Por outro lado, o interesse nacional que emerge de uma identidade assenta geralmente num conceito estratégico nacional, formal ou informalmente assumido, digamos que «ou se tem, ou não se tem mais ou menos desenvolvido», e é indissociável da identidade civilizacional e do conceito de poder nacional; conforme Romana (2015) ensina, esquematicamente é composto por: elementos de dimensão ontológica, como o pensamento e a memória estratégica; elementos de dimensão estruturante, que permitem a afirmação de conceitos estratégicos como cultura política, cultura geopolítica e cultura estratégica e ainda os elementos da dimensão instrumental, como o sistema informacional, a burocracia política, o sistema comunicacional. Quanto mais alinhados e integrados, maior e melhor posicionamento dão ao carácter identitário, que por sua vez se alimenta dos elementos instrumentais e funcionais que permitem a atualização e o ajustamento do conceito à realidade percebida em cada momento para que mantenha a sua característica distintiva com vista a alcançar vantagem estratégica.

Fig. 42 Conceito Estratégico Nacional



(Romana, 2015)

E A. Moreira (2016a) demonstra especial preocupação com Portugal e com a ausência de um conceito de estratégia nacional:

Mas está empenhado voluntariamente em tratados que não tem interesse em que sejam esvaziados de sentido, e nos interesses que os inspiram. Mas infelizmente, cuidadoso com o enriquecimento da estratégia do saber nas suas escolas militares, ali estudioso atento do conceito estratégico de segurança e defesa nacional, continua sem dispor de conceito estratégico nacional, uma situação de carência que partilha com a Europa; e não tem sido fácil conseguir, na urgente busca de consenso nacional de todas as forças políticas e logo do sentimento nacional, implantar o convencimento de que ensino, segurança e defesa, relações internacionais, são um todo solidário para a sustentação da igual dignidade das nações e portanto da soberania de cada época. As circunstâncias continuam a dar razão ao Padre Vieira: cada um faz o seu dever, e a Pátria o que é costume. (Moreira, 2016a, p. 11)

Parece ser possível a análise de um dos elementos constitutivos do CEN (Conceito Estratégico Nacional) num subsegmento do meio ambiente nacional – o subsegmento financeiro –, dado que se poderá considerar que se todos os subsegmentos do ambiente nacional convergirem para uma cultura política, geopolítica e estratégica em prol do interesse nacional, mais fácil se tornará o reconhecimento do CEN. Isto é, segundo Romana (2015), o CEN poderá ser analisado como *top-down*, sendo o Estado a criar e a desenvolver as três dimensões que o ambiente nacional absorve e reproduz, por via da raiz identitária e dos elementos ontológicos, ou o CEN pode ser analisado *bottom-up*, isto é, a partir da dimensão estruturante e da dimensão funcional de cada subsegmento do ambiente perceber a convergência para uma identidade via uma memória e um pensamento estratégico comuns. Propõe-se nesta investigação a análise *bottom-up*, isto é, do ambiente operacional interno e externo – sistema financeiro nacional e internacional – para tentarmos chegar à dimensão ontológica. Quanto ao poder nacional, A. S. Ribeiro (2015, s/p) advoga que é relativo e situacional e consubstancia-se na integração de todos os meios que a nação dispõe, sendo acionado pela vontade nacional para alcançar e manter os objetivos, desencadeando ou reagindo a pressões externas. Ao analisar a cultura geofinanceira do subsegmento do ambiente nacional – sistema financeiro – pela relevância que tem na ligação ao ambiente internacional, tenta-se empiricamente perceber até que ponto a identidade nacional neste subsegmento pode impactar a eventual defesa do interesse nacional vigente, desejado ou imaginado, num quadro como o descrito no enquadramento de narrativas e forças internacionais atuando em defesa de seus interesses – nacionais distintos embora globais – por se encontrarem e/ou situarem em vários pontos do mundo em simultâneo, i.e., o interesse nacional dentro e fora do seu território concreto.

Na luta contínua pelo poder, a diferenciação e a competitividade como cerne do comportamento humano advém do facto de cada ser humano ter uma estrutura da molécula de ADN (ácido desoxirribonucleico) única mas que contém as suas características hereditárias, que passam de geração a geração, o que leva a que também, em termos societários, a necessidade de identificação por comparação com outros seja um requisito natural para o comportamento e a atuação comuns e a necessidade de alcançar um «bem» comum, por semelhanças entre características únicas individuais – interesse nacional. Neste contexto, Fukuyama (1989) alerta para as componentes da identidade que alteram a matriz do comportamento económico das sociedades, referindo as diferenças entre as civilizações

ocidentais, confucionistas e islâmicas, que impõem diferentes condições à atividade económica e, logo, financeira:

*Surely free markets and stable political systems are a necessary precondition to capitalist economic growth. But just as surely the cultural heritage of those Far Eastern societies, the ethic of work and saving and family, a religious heritage that does not, like Islam, place restrictions on certain forms of economic behaviour, and other deeply ingrained moral qualities, are equally important in explaining their economic performance. And yet the intellectual weight of materialism is such that not a single respectable contemporary theory of economic development addresses consciousness and culture seriously as the matrix within which economic behaviour is formed. (Fukuyama, 1989, p. 5)*

O comportamento económico, político e social ocidental vai sofrendo mutações, e dos poderes tradicionais na luta pelo controlo internacional surge agora, e cada vez mais, a necessidade de recorrer ao poder financeiro com o objetivo de limitar a capacidade de ação de outras soberanias e «ferir» o seu conceito estratégico nacional. Como exemplo deste tema, temos a situação de stresse financeiro que os EUA e a União Europeia tentaram recentemente impor à Rússia (US Department of State, 2014; União Europeia, 2014; OFAC, 2016), sendo público que um dos pontos de pressão geopolítica esteve relacionado com a imposição de sanções via sistema [geo]financeiro, que visavam a limitação das disponibilidades de reservas monetárias internacionais e, muito em especial, reservas em \$US e/ou euros, impedindo a aquisição de bens e serviços que não são produzidos no seu território, uma parte dos quais haviam deixado de fluir, por igualmente ocorrer um bloqueio às exportações Russas (OFAC, 2016). Consequentemente, a Rússia deixaria de receber moeda estrangeira que permitisse a continuação do seu comércio internacional em termos de importações, confrontando-se, assim, com a desvalorização da sua própria moeda (rublo), perdendo competitividade económica, financeira e, logo, política.

*Since Russia's annexation of Crimea in March the EU and US have ratcheted up sanctions several times, tightening restrictions on major Russian state banks and corporations. They have blacklisted dozens of senior Russian officials, separatist commanders and Russian firms accused of undermining Ukrainian sovereignty. The EU sanctions announced on 12 September targeted Russia's state finances, energy and arms sectors. These are sectors managed by the powerful elite around President Vladimir Putin. Russian state banks are now excluded from raising long-term loans in the EU, exports of dual-use equipment for military use in Russia are banned, future EU-Russia arms deals are banned and the EU will not export a wide range of oil industry technology. Three major state oil firms are targeted: Rosneft, Transneft and Gazprom Neft, the oil unit of gas giant Gazprom. But the gas industry, space technology and nuclear energy are excluded from sanctions. The banks and*

*energy companies listed will find it harder to access US and EU capital markets. (BBC, 2014, s/p)*

Acresce que a desvalorização do preço do petróleo (Reuters, 2016a) – a maior fonte de rendimento russo – e o efeito combinado das sanções e da desvalorização de uma das maiores fontes de riqueza e poder financeiro russo refletiram-se na desvalorização da moeda russa (Forbes, 2015; Reuters, 2016b) e num atraso no crescimento e no desenvolvimento russos. Em todos estes planos está presente o sistema financeiro internacional como meio de implementação da intenção política, pressionando a fragilidade e a vulnerabilidade da Rússia pelo facto de não ter uma moeda internacional e depender das moedas internacionais emitidas e geridas por outras soberanias. Podemos observar isso mesmo na seguinte análise jornalística:

*The most dramatic of these examples is Russia, where Ruble-denominated oil prices were off just 7% from June 19, 2014 as of March 2, 2015. Since then, they have fallen in Ruble terms as the Ruble has strengthened. Nevertheless, the fall in the Ruble-denominated price of oil is nowhere near the magnitude of the fall experienced elsewhere. Russia sells most of its oil abroad rather than consuming it at home, and according to the EIA, 51% of Russia's total exports in 2013 were crude oil or petroleum products. This is an enormous part of Russia's external economy, so the price of oil is an important component of the country's macroeconomic health. (...) In addition to being affected by oil prices, Russia has been put under increasingly tight sanctions. These have been targeted at Putin and his inner circle to pressure Russia to pull back its support for Ukrainian separatists. In particular, sanctions have been applied to energy, defense and financial sectors. As a consequence of the sanctions, the value of the Russian Ruble fell precipitously as nervous investors removed their capital from the country. The fall in the Ruble, however, has meant that the price received for Russian oil exports has risen compared to other goods produced in Russia. This includes the cost of domestic equipment and labor used to produce Russian oil. While these companies' ability to repay debt (especially Rosneft) and invest in long-term projects has been significantly hurt by a lack of access to Western capital, equipment and know-how, the difference between dollar-denominated outputs and Ruble-denominated inputs (profit-margins), may have softened the blow of sanctions. (...) The recent story of oil prices, then, is much more complicated than a uniform, global fall in price. It is a story that differs by country and has substantial implications for global growth, fiscal stability in exporters and geopolitical tensions between Russia and the West. Failure to account for exchange rates will mean that both the positive global growth implications of low oil prices and the effectiveness of sanctions against Russia may be overstated. (Forbes, 2015, s/p)*

Outro exemplo encontra-se quando se observa no momento alguma dificuldade nos países exportadores de petróleo que gerem as suas receitas através de 'fundos soberanos', como Angola, na gestão da sua balança de pagamentos e reservas em moeda internacional, sendo

que os emissores das principais moedas de comercialização do petróleo (\$US, principalmente) levantam recorrentemente questões processuais de *compliance* e governo sobre Angola ou outros, que classificam de alto risco – corrupção, lavagem de dinheiro entre outros argumentos – como razão e limitação para não liquidar e compensar os \$US com origem nestes países, o que configura um entrave não formalmente assumido ao comércio internacional com estas economias, levando por esta via a um bloqueio do tipo sanção económica informal.

*Angola's central bank has pledged to tighten financial regulation and step up anti-money laundering measures after two international banks halted US dollar supplies to the southern African nation. Bank of America and Standard Chartered decided to stop supplying greenbacks to Angolan banks late last year, apparently over concerns about lax regulation. The oil-dependent nation was one of Africa's fastest growing economies over the last decade, but it is now grappling with the collapse in crude prices, which has led to a shortage of dollars in the economy. José Pedro de Moraes, governor of the National Bank of Angola, told the Financial Times that the central bank had conducted a "fundamental revision of its regulatory framework" to ensure the financial system complies with international standards. He said new regulations had been drafted since 2014, with 23 issued and the remainder to be published this year, covering issues ranging from bank licensing, external auditing, banks' ownership structure and anti-money laundering. Mr. de Moraes said dollar availability was a concern, but insisted Angola had sufficient foreign reserves and external financing — much of it from China — to last out the economic downturn triggered by the slump in oil prices. By the end of 2015, the country's gross foreign reserves fell from roughly \$32bn in 2013 to \$22bn — equivalent to about seven months of imports — according to the International Monetary Fund. (...) Standard Chartered, which in 2014 became the first big international lender to open a subsidiary in Angola, said it took the decision to halt supplies of dollars to the country in the wake of a group-wide review of its banking relationships. «As a result of this review, and against the backdrop outlined above, we have taken the decision to exit the US\$ clearing business and other offshore business we offer to Angolan commercial banks», Standard Chartered said. (...) The deficit would be financed mainly through external financing with only a «small loss» to the reserves, said the finance minister. «It will allow us to keep employment, to avoid social unrest and to make this country continue to grow», he said. (Financial Times, 2016, s/p)*

Também no jornal Expresso de 29 de outubro de 2016 se refere o facto:

EUA FAZEM ULTIMATO A LUANDA. AMERICANOS NÃO QUEREM PESSOAS EXPOSTAS POLITICAMENTE NOS BANCOS ANGOLANOS. Os Estados Unidos querem que os bancos angolanos deixem de ter, entre os seus acionistas, pessoas com ligações políticas ou cargos públicos. Descontente com as sucessivas violações às regras de *compliance*, Washington fez saber, durante a recente visita efetuada aos Estados Unidos pelo governador do Banco Nacional de Angola (BNA), Valter Filipe, que ou Angola afasta as pessoas expostas politicamente (PEP) uma designação internacional para classificar pessoas com funções públicas ou políticas da

estrutura acionista dos bancos comerciais ou continuará a não ter acesso a dólares. Isto afeta diretamente três filhos do Presidente angolano, José Eduardo dos Santos. Esta advertência já tinha sido feita ao governador do BNA pela embaixadora norte-americana, Helen La Lime, que revelou ao Expresso o empenho dos EUA em continuar a «trabalhar com o Governo angolano na reforma do sector financeiro». Esta exigência dos Estados Unidos pode vir a colocar todo o sistema financeiro angolano num beco sem saída, contudo, as autoridades locais alegam que a legislação, ao atribuir a categoria de PEP apenas «a pessoas singulares estrangeiras», não inclui cidadãos nacionais. José Eduardo dos Santos alertou recentemente para a necessidade de as autoridades angolanas acelerarem o combate ao branqueamento de capitais e ao financiamento ao terrorismo. Isto depois de o Deutsche Bank, pressionado por Washington, ter comunicado ao BNA que, a partir de novembro, deixará definitivamente de vender dólares ao país. Idêntica decisão foi assumida pelo também alemão Commerzbank. O BNA garantiu entretanto uma moratória do Deutsche Bank para continuar a vender dólares a dois bancos locais BFA e BAI. «Depois das pesadas multas impostas pelo sistema financeiro norte-americano ao Deutsche Bank, nenhum banco europeu vai correr riscos por causa de Angola», advertiu uma fonte do BNA. Com a atribuição de mais de 30 licenças pelo BNA, a quase totalidade dos bancos comerciais a operar em Angola tem governantes, deputados, altas patentes das Forças Armadas e/ou seus familiares diretos entre os seus acionistas. Como vai Angola livrar-se destas e de outras figuras públicas descritas como PEP pelo sistema financeiro internacional, é a próxima prova de fogo a ser colocada ao novo governador do BNA, Valter Filipe, chamado a «limpar» um sistema bancário dominado pela influência de figuras de proa da vida política angolana. «Não temos outra alternativa senão reformular a nossa legislação e adequá-la aos dispositivos legais do sistema financeiro internacional», disse ao *Expresso* um antigo governador do BNA. A Associação dos Bancos Angolanos poderá vir a contratar uma empresa norte-americana especializada para monitorar o BNA na observância às normas de *compliance*, no combate à lavagem de dinheiro e ao financiamento ao terrorismo. Washington exige ainda que Luanda avance de imediato com a entrada em funções da Alta Autoridade contra a Corrupção. (*Expresso*, 2016, s/p)

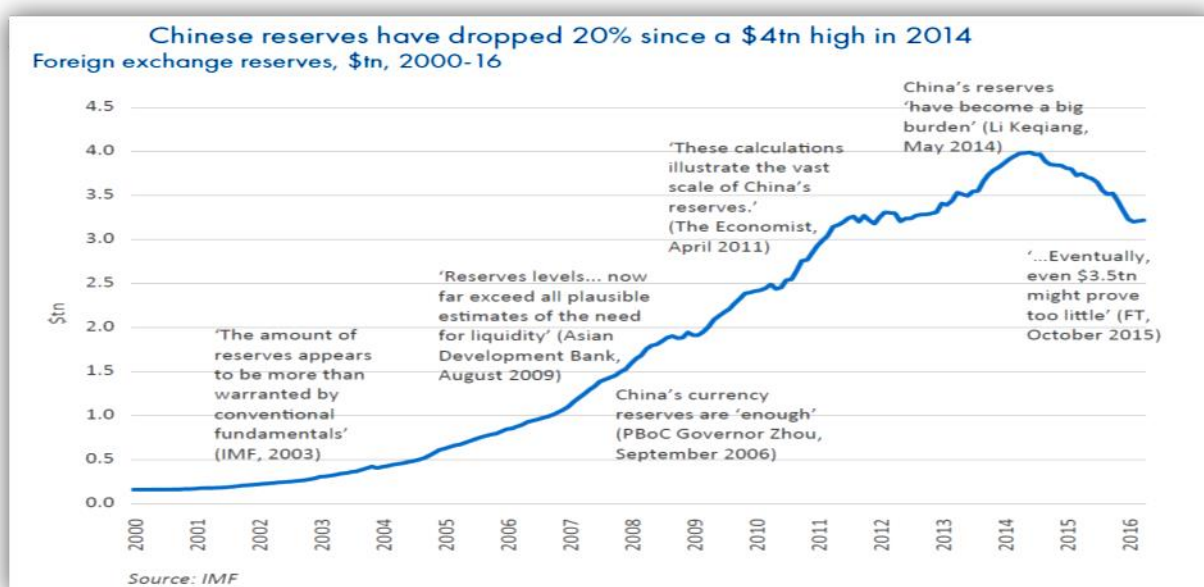
Também o oposto parece ser verdade, isto é, a moeda internacional é usada como defesa; recordamos Gavin (2002, p. 72) sobre a defesa do \$US articulada entre militares e responsáveis pela política monetária internacional dos EUA nos anos de 1960: «Dillon's lieutenant and undersecretary for international monetary affairs, Robert Roosa, successfully negotiated an elaborate array of multilateral defences for the dollar in 1961 and 1962. Roosa constructed sophisticated currency swap arrangements and standby borrowing arrangements that allowed deficit countries to stave off attacks on their currencies», e não como força ofensiva como nos casos acima expostos. Verifica-se uma gestão racional defensiva e ofensiva na gestão das receitas com origem na comercialização internacional das suas riquezas naturais por parte dos países com fundos soberanos ou gestão centralizada destas receitas, que tem levado a aumento de stocks em reservas de moeda internacional e



de investimento em ativos estrangeiros, numa tentativa de domínio ou aumento do controlo sobre determinados agentes económicos de determinados setores, reduzindo assim as dependências a ataques de contrários por via económica. Também é o caso recente da atuação chinesa, tanto a nível de acumulação de reservas internacionais, como investimento no estrangeiro e investimento em dívida pública estrangeira, para defesa da internacionalização da sua própria moeda, recentemente incluída no cabaz de moedas consideradas «valor seguro e de livre utilização» (Special Drawing Rights – SDR Basket) pelo FMI – ver o press release n.º 15/540, de 30 de novembro de 2015, do conselho executivo do FMI.

A atuação chinesa referida levará à defesa da valorização das moedas em que a China tem os seus investimentos, alimentando parcerias com as soberanias dos emissores dessas moedas, defendendo em simultâneo a valorização dos seus ativos e do contravalor da sua própria moeda. No entanto, caso a China pretenda desmobilizar, pode criar uma manobra ofensiva sobre essas moedas e alimentar forte desequilíbrio, o que condiciona a atuação dos contrários. E no relatório do OMFIF (Official Monetary and Financial Institutions Forum) de junho de 2016, reflete-se sobre a evolução das reservas internacionais detidas pela China. A sua evolução é apresentada no gráfico que se segue:

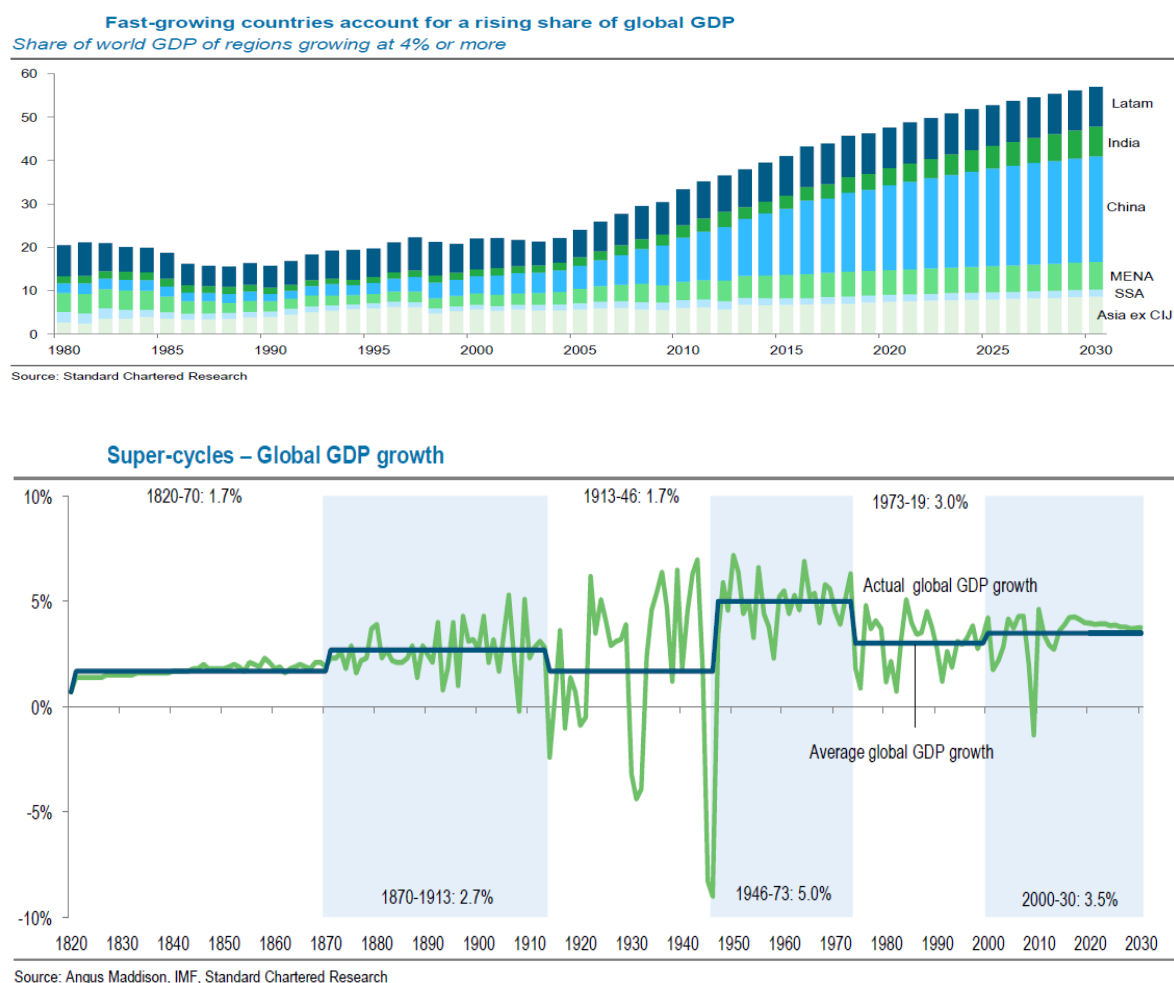
Fig. 43 Evolução das reservas internacionais detidas pela China entre 2000 e 2016

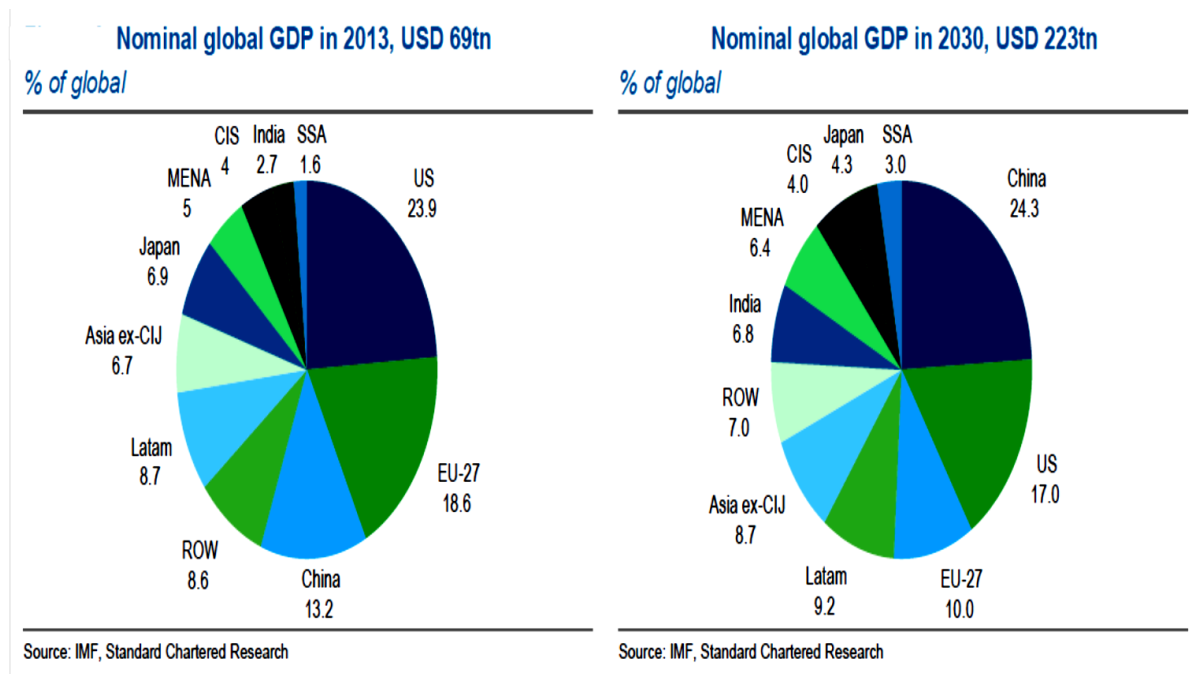


(FMI, 2016)

Parece emergir desta análise que o ponto comum dos interesses nacionais será o desenvolvimento e a estabilidade económica e financeira, embora a ritmos diferentes, dado que dessa forma todos os países ganham, pois as interdependências na gestão dos recursos não são reversíveis, o que arrastará a respeitabilidade pelas diferentes identidades civilizacionais como meio de garantir a própria identidade nacional e o interesse nacional, no sentido de assegurar, salvaguardar e proteger as fontes de geração de bem-estar e qualidade de vida dos cidadãos da nação. Na figura seguinte é ilustrada a evolução do produto interno bruto de regiões de maior crescimento económico, numa série longa entre 50 anos, produzida por um dos líderes de opinião mundiais – o banco Standard Chartered:

Fig. 44 O crescimento global e os superciclos económicos, séries longas, entre 1820 e 2030 (a estabilidade das economias levam ao crescimento global)





(Standard Chartered – Global Research, 2013)

Mas Rickards (2015a) considera que a estabilidade financeira e logo a económica estão em causa atualmente e anuncia uma tempestade perfeita, que se aproxima fruto de três fatores: a guerra das moedas, o preço e a «abundância» de petróleo e o abrandamento do crescimento económico mundial; sugere o autor que urge saber posicionar qualquer organização para reduzir perdas derivadas desta turbulência:

*The first storm is the continued currency wars. They have been ongoing since 2010, but the start of 2015 marks a more intense phase where beggar-thy-neighbor retaliation is happening daily. Any U.S. company with significant foreign earnings will see the value of those earnings reduced when translated to U.S. dollars as long as these competitive devaluations continue. The second storm is the slowdown in energy production. Here the battle is being waged between Saudi Arabia and the frackers in North America. (...) This is a war the frackers cannot win. The impact is already showing up in layoffs, cancelled orders for pipe and declining rig counts.(...) The third storm is the slowdown in global growth generally. Japan and parts of Europe are technically in recessions. China still has growth, but it is slowing rapidly. (...) Which companies are most exposed to all three converging fronts in this financial perfect storm? (Rickards, 2015a, p. 76)*

Estes exemplos, ao longo da história, vêm demonstrando que as interdependências entre mercados e atores podem ser propulsoras de crescimento e desenvolvimento ou o contrário, logo, a escolha das interdependências em prol da defesa do interesse nacional é crucial e evolutiva, mutável, dependendo da vontade nacional a cada momento (conjuntural), mas com consequências estruturais no interesse nacional. Neste ponto é útil

diferenciar o conceito de «vontade nacional», tal como Ray (1977) entendia no seu modelo, e o conceito de «interesse nacional» aqui referido, sendo que, como A. Moreira (2016a) explica, também a soberania tem mutações que implicam necessariamente vontade e interesses nacionais flexíveis e ajustáveis à mesma:

A soberania mantém o nome mas variou consideravelmente de conteúdo à medida que as várias e múltiplas áreas culturais se libertaram. (...) o facto da economia mundial ter o que foi chamado, com otimismo, uma convalescença frágil, é o distanciamento dos EUA lembrado de que o seu destino manifesto foi historicamente o Pacífico, é a total independência e criatividade dos meios de comunicação social, é a democracia a evolucionar para um neoliberalismo repressivo, é o ambiente a exigir a prece do Papa Francisco aos homens e a Deus. (Moreira, 2016 a, p. 5)

Fig. 45 Esquematização do interesse nacional e da vontade nacional



(Teodora de Castro, 2016)

Assim, a vontade nacional pode ser coerente com o interesse nacional, mas pode não estar alinhada pelo menos temporariamente. Considera-se nesta investigação que o interesse nacional deverá ser um multiplicador, o que obrigará a definir uma escala de necessidades nacionais desde as básicas às supérfluas, podendo sugerir-se que na base desta escala possa estar a autossuficiência da nação na satisfação do seu bem-estar e qualidade de vida base para todos os cidadãos e agentes económicos, evitando dependências externas e incertezas quanto ao necessário. Podendo no topo da escala encontrar-se o risco associado a necessidades supérfluas ou ao risco de alavancagem para captar oportunidades com vista a aumentar os meios de geração ou reprodução de riqueza. A convicção de Teixeira (2010) reforça a teorização proposta deste ponto do modelo geofinanceiro – seleção de dependências estruturais e conjunturais:

Como, de resto, se tem visto na recente crise. E é por isso que o interesse nacional exige, e, por vezes, em simultâneo, um reforço da cooperação, onde os interesses sejam comuns, e uma clara e firme diversificação, onde os interesses sejam diferentes. (...) Num mundo em globalização e em que se multiplicam as redes de pertença, faz todo o sentido uma rede de língua portuguesa e Portugal deve potenciá-la. (...) E na escolha dos seus parceiros privilegiados, sobretudo na diplomacia económica, onde mais pesam os interesses, não pode nem deve ignorar os valores. Os resultados económicos, que são importantes, não justificam por si só relações privilegiadas com regimes que não partilham os valores da democracia mas não justificam, sobretudo, o silêncio sobre questões de direitos humanos que esses regimes, eventualmente, não respeitem. Sobretudo, quando nesses regimes os resultados económicos são uma dúvida e o desrespeito pelo Estado de direito é uma certeza. O equilíbrio entre os interesses e os valores constitui, pois, um último desafio para a política externa portuguesa. (Teixeira, 2010, pp. 58-59)

Almeida (2012, p. 371) também realça a afirmação de Arnold Toynbee, na obrigatoriedade de pequenos e grandes Estados pensarem estrategicamente, dado que: «As adversidades nunca foram tão intensas que não pudessem ser respondidas e a prosperidade nunca foi tão generalizada que dispensasse a disputa.» Da investigação efetuada sobre o «estado da arte» relativo à consideração do sistema financeiro internacional como instrumento do poder global aparentemente «below-the-radar» dos investigadores e alguns atores depreende-se a evidência da presença da geopolítica, da identidade e do interesse nacional, da globalização e das moedas internacionais no desenrolar da atividade do sistema financeiro, que parece ser instrumental ao conceito de geofinança, pois funciona como catalisador ou repressor da expansão económica e política na dinâmica da rede global e é um dos propulsores da globalização.

Friedman (2005) conclui: «The world is being flattened. While your lives have been powerfully shaped by 9/11, the world needs you to be forever the generation of 11/9 – the generation of strategic optimists, the generation with more dreams than memories, the generation that wakes up each morning and not only imagines that things can be better but also acts on that imagination every day.» (Friedman, 2005, p. 635)

### 3.3 A estrutura do poder geofinanceiro

Procura-se agora investigar e caracterizar a existência de uma estrutura (quem, o quê, onde e como) que permita o exercício do poder geofinanceiro e que pode justificar a sua teorização e um conceito teórico; considera-se que se distinguem, pelo menos, três pilares nesta estrutura que são os seguintes:

1. O sistema financeiro internacional como uma rede com dinâmica própria
2. *Money is geography* – como o sistema circulatório da rede
3. A sensibilidade da informação na rede

De seguida identifica-se o que se entende por rede e organização do sistema financeiro internacional que sustenta a este conceito de geofinança.

#### 3.3.1 O sistema financeiro internacional

*National and Supranational systems are subsystems of the international system.* (Kaplan, 1957, p. 26)

Para visualização dos atores deste contexto apresenta-se um mapeamento sintetizado do ambiente que envolve o sistema financeiro e dos *stakeholders* que interagem, influenciam e atuam no sistema, que por inerência tem de ser dinâmico para poder corresponder a tão grande variedade de interesses e estar tão exposto a diversos riscos de diferentes origens. O sistema financeiro internacional é complexo e dinâmico e muito sensível aos eventos internos e externos, sendo em simultâneo autónomo e dependente, como Kuosa (2014) explica: «When a social system is very dynamic, in other words very sensitive to inside or outsider effects, it is almost expected that one small event, trigger, or tipping point will sooner or later cause a chain reaction/turbulence in the system. Wild cards are candidates

for such trigger incidents.» (Kuosa, 2014, p. 18); e também se enquadra o pensamento e a teoria da complexidade de Morin (2008, p. 10) sobre os conceitos de sistema e de auto-eco-organização que se procura demonstrar nesta investigação:

*System: It should be conceived that «any system is complex». What is a system? It is a relation between parts that can be very different from one another and that constitute a whole at the same time organized, organizing, and organizer. Concerning this, the old formula is known that the whole is more than the sum of its parts, because the addition of qualities or properties of the parts is not enough to know those of the whole: new qualities or properties appear, due to the organization of these parts in a whole, they are emergent. But there is also a subtractivity which I want to highlight, noticing that the whole is not only more than the sum of its parts, but it is also less than the sum of its parts call self-eco-organization to the living organization, according to the idea that self-organization depends on its environment to draw energy and information: indeed, as it constitutes an organization that works to maintain itself, it degrades energy by its work, therefore it must draw energy from its environment. Moreover, it must seek its food and defend against threats, thus it must comprise a minimum of cognitive capacities. One arrives to what I call logically the complex of autonomy dependence. For a living being to be autonomous, it is necessary that it depends on its environment on matter and energy, and also in knowledge and information. The more autonomy will develop, the more multiple dependencies will develop. (...) One arrives then to a new complexity to conceive living organization: the autonomy cannot be conceived without its ecology. (...) Society is the product of interactions between human individuals, but society is constituted with its emergencies, its culture, its language, which retroacts to the individuals and thus produces them as individuals supplying them with language and culture. We are products and producers. Causes produce effects that are necessary for their own causation. (...) In other words, all the processes start by deviations that, when they are not suffocated, exterminated, are then able to make chain transformations. (Morin, 2008, pp. 7-10)*

Considera-se útil a clarificação do termo «finanças» que deriva do francês «finance» e exprime o conceito de ciência da gestão do dinheiro e aplica-se a instituições financeiras, mercados financeiros e ao funcionamento dos sistemas financeiros, quer ao nível do país, quer a nível internacional. «Dinheiro», neste âmbito, inclui moeda e outros ativos financeiros como por exemplo: títulos, obrigações e ações, derivados. Não se deve confundir com o conceito Inglês de «finance», que se resume à noção de crédito, isto é, empréstimo ou financiamento de dinheiro por instituições capacitadas para o efeito

Apresenta-se de seguida um esquema simples do sistema financeiro internacional, numa tentativa de visualização do todo, onde se identificam os principais *stakeholders* que se relacionam no sistema e que promovem a sua organização e as suas interatividades e interdependências.



Fig. 46 Mapeamento sintetizado sistema financeiro internacional



(Teodora de Castro, 2016)

O sistema financeiro internacional pós-Bretton Woods está organizado em rede e hierarquicamente e no topo encontramos os super-nós da rede: organizações supranacionais cujos membros são os Estados e as organizações supranacionais, como é o caso do G7 e do G20, das Nações Unidas (UN), do Fundo Monetário Internacional (FMI), do Banco Mundial (BM), do Bank of International Settlements (BIS), de bancos multilaterais por região – Banco Europeu de Investimentos (BEI), Banco Asiático de Desenvolvimento (BAfD), Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), Banco Africano de Desenvolvimento (BAfD), entre outros de cariz regional mas participados por Estados-membros de todo o mundo, e não só da região para a qual a sua atividade está vocacionada –, e ainda a Organização Mundial do Comércio (OMC). Segue-se um segundo nível nacional, onde encontramos os bancos centrais – Banco Central Europeu (BCE), Reserva Federal dos Estados Unidos da América (Fed – Federal Reserve), Banco Popular da China (BPC), entidades reguladoras, entidades de supervisão financeira, como as assim designadas «autoridades nacionais competentes» e a Autoridade Bancária Europeia (EBA – European Banking Authority), e num terceiro patamar (os nós da rede) estão os bancos comerciais e de investimento; neste nível também a hierarquia se aplica aos bancos denominados globais com presença em vários países e em todos os continentes, a bancos internacionais ou multimercados com presença nalguns países mas não em todos os continentes, geralmente de cariz regional, e de seguida os bancos domésticos ou nacionais.

De referir, no entanto, que os bancos centrais pertencem geralmente ao Estado, mas o norte americano - Fed – Federal Reserve, é um híbrido entre poder público e poder privado, como Rickards (2015a) explica:

*The Fed is actually a system of 12 regional reserve banks that are privately owned by the commercial banks in each district. The most powerful of these is the Federal Reserve Bank of New York. It actually carries out the money market operations needed to implement interest rate policy. The New York Fed also has custody of the largest gold vault in the world, holding about 7,000 tons of gold, more than Fort Knox. But other regional reserve banks in Chicago, Philadelphia, Boston and San Francisco also have a strong voice in policy. The president of each regional reserve bank is selected by the private board of directors of each bank. In turn, the directors are elected by the stockholders, who are private banks in the region. These 12 regional reserve banks are overseen by a Board of Governors in Washington, D.C. There are seven governors selected by the president of the United States and confirmed by the U.S. Senate. So the Fed is a strange hybrid of private ownership in the 12 regions with oversight from a politically appointed board in Washington. The structure is even stranger*

*when it comes to interest rate policy. Rate policy is set not by the board or the regions but by the Federal Open Market Committee, FOMC.. (Rickards, 2015a, p. 100)*

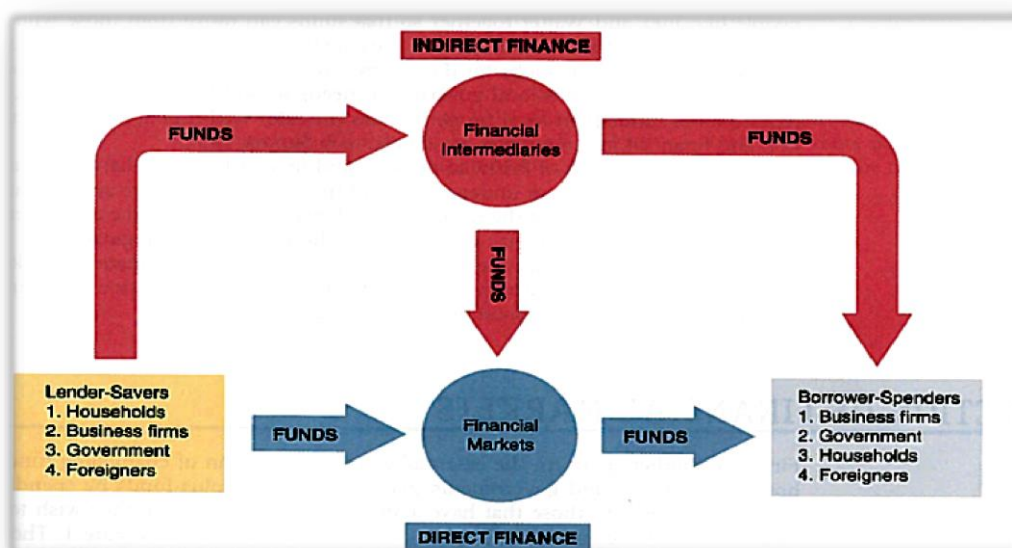
Os operadores de mercado que servem o sistema financeiro e são «pontos conectores» da rede entre os diferentes atores financeiros são geralmente nacionais ou, no caso da União Europeia, são comuns a alguns países da União, como é o caso da Federação Bancária Europeia (FBE), a LCH.Clearnet, Euroclear ou a Euronext. O operador de comunicações privilegiado e elemento-chave na interligação entre os atores do sistema, e que consiste numa cooperativa de bancos internacionais, é transnacional e denominado Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications (SWIFT), que oferece um sistema seguro, fidedigno de comunicação baseado numa plataforma informática que liga em rede bancos de todos o mundo – mas não todos, pois o acesso à SWIFT é apenas permitido a bancos que reúnam características e condições de segurança exigentes –, permitindo em especial a transacionalidade em segundos. Estão interligadas cerca de 11.000 instituições financeiras, em cerca de 200 países (SWIFT, 2016), o que proporciona uma visão da dimensão desta rede que serve o sistema financeiro internacional. Esta estrutura hierárquica serve uma elevada multiplicidade de *stakeholders*, nacionais e internacionais. Podemos definir por sistema bancário um subconjunto do sistema financeiro, como uma rede de diferentes tipos de bancos com atividade de âmbito internacional, interdependentes, com a função de circulação e circularização de moeda entre fontes líquidas e destinos ilíquidos bem como de infraestrutura a fluxos financeiros de formação de capital, distribuição de liquidez e gestão de risco financeiro de suporte a atividade económica e social. Como Ferraz (2009) define:

*Banking system is a network of commercial, savings, and specialized banks that provide financial services, including accepting deposits and providing loans and credit, money transmission and investment facilities (BNET, 2009). I would add that, this network of banks, interact among them in a fashion that no other business can do. The banking system is one of the most important (and one of a few) with a world network and an infrastructure with the capacity of moving money and information around in a safe, secure and trustable fashion. The financial system also has its capacity in place for many years, meaning that it ties sending, transit, and receiving countries for financial purposes and flows among all the countries in the world. (Ferraz, 2009, p. 15)*

Um banco, sinteticamente, é uma instituição financeira «intermediária», cuja atividade principal é atuar como agente de pagamento em nome dos seus clientes, aceitar depósitos, pedir emprestado e emprestar dinheiro aos seus clientes. Para efeitos desta tese, o conceito

relevante é o de rede bancária e financeira internacional, que na linguagem bancária se define como uma rede que atua na influência sobre investimentos internacionais e na execução do movimento transacional entre países, de suporte a toda a sociedade, agentes económicos e governos: depósitos, transferências – incluindo remessas de emigrantes –, crédito para efeitos de comércio internacional ou investimentos em instrumentos financeiros, sobre uma plataforma de comunicações cativa (e.g., SWIFT) e de alta segurança, transacionando sobre contas à ordem em diversas moedas (que abrem reciprocamente entre bancos – e.g., contas *nostrum* e *vostrum* e de movimento cambial – ou junto de bancos centrais), para suportar o movimento internacional transacional – dito «interbancário» – utilizando padrões de informação e características de procedimentos e operações *standard* comuns aceites pelas partes maioritariamente utilizando a língua inglesa. Segue um esquema elucidativo apresentado por Mishkin (2013, p. 68) sobre os fluxos financeiros e a atividade no sistema financeiro:

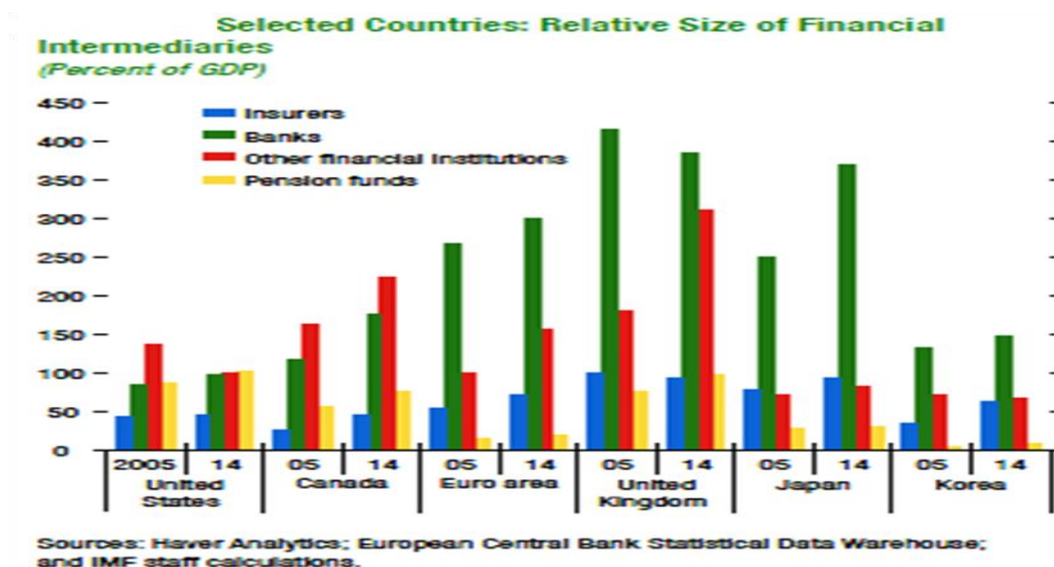
Fig. 47 Fluxos de Fundos através do sistema financeiro



(Mishkin, 2013)

O relatório de estabilidade financeira do FMI de 2016 apresenta a comparação e a evolução internacional no período entre 2005 e 2014 da dimensão dos intermediários financeiros (bancos, seguradoras, fundos de pensões e outros):

Fig. 48 Evolução relativa dos intermediários financeiros



(FMI, 2016)

Clark (2004) visualiza o sistema financeiro como um aspirador: «They are increasingly like giant vacuum cleaners sucking up geographically dispersed money into concentrated pools of finance, distributing that money through transactions around the world and into the coffers of other institutions, and then back down to ground (to consumers). This is the world of global finance.» (Clark, 2004, p. 18). O palco e o contexto para o processo estratégico será o sistema monetário e financeiro internacional, onde circulam as moedas eleitas pelos agentes económicos que asseguram liquidez, ajustamento e estabilidade no sistema, permitindo relações de confiança nas trocas de comércio internacional, proteção de investimento em ativos não nacionais, pagamentos internacionais e financiamento internacional. E Ohmae (2005) considera que se trata de um mundo invisível e de muito difícil controlo no seu todo:

*Consider a few aspects of this invisible world. Transactions and settlements of money now take place mostly on and through computers. Some products are also purchased in the plaza known as B2B and B2C trade exchanges, or as C2C auctions. Most ATMs around the world spit out local currency if you use your home country cash/credit card with Plus or Cirrus membership. There is no way for the government to know how much cash you have withdrawn abroad or how much you have spent with a credit card to purchase goods and services across national borders. (Ohmae, 2005, p. 23)*

Costa (2010, p. 257 e 267) explica ainda que: «No contexto das relações económicas internacionais, os desequilíbrios nos pagamentos podem ser resolvidos, ou pelo menos

atenuados, através do financiamento, da gestão das reservas em divisas por meio de controlos cambiais ou por meio da manipulação das taxas de câmbio.»

É relevante a caracterização atual do G20 como o super-nó no topo hierárquico da rede e do sistema. O G20 (abreviatura para Grupo dos 20 países com maior poder internacional) é um grupo formado pelos ministros das Finanças e chefes dos bancos centrais das 19 maiores economias do mundo, mais a União Europeia. Foi criado em 1999, após as sucessivas crises financeiras da década de 1990. Visa favorecer a negociação internacional, integrando o princípio de um diálogo ampliado, levando em conta o peso económico crescente de alguns países, que, juntos, representam 90% do PIB mundial, 80% do comércio mundial (incluindo o comércio intra-UE) e dois terços da população mundial. O peso económico e a representatividade do G20 conferem-lhe significativa influência sobre a gestão do sistema financeiro e da economia global. O G20 estuda, analisa e promove a discussão entre os países mais ricos e os emergentes sobre questões políticas relacionadas com a promoção da estabilidade financeira internacional e encaminha as questões que estão além das responsabilidades individuais de qualquer organização. Com o crescimento da importância do G20 a partir da reunião de 2008, em Washington, e diante da crise financeira mundial, os líderes participantes anunciaram, em 25 de setembro de 2009, que o G20 seria o novo conselho internacional permanente de cooperação económica, eclipsando o G8, constituído até então pelas sete economias mais industrializadas no mundo e a Rússia (G20, 2016).



Fig. 49 Mapa com a identificação dos países que compõem o G20 em 2016

G20 em 2016:



#### Leaders

Argentina	President	Mauricio Macri	Minister of Economy and Public Finances	Alfonso Prat-Gay	Federico Sturzenegger
Australia	Prime Minister	Malcolm Turnbull	Treasurer	Scott Morrison	Glenn Stevens
Brazil	President	Michel Temer	Minister of Finance	Henrique Meirelles	Ilan Goldfajn
Canada	Prime Minister	Justin Trudeau	Minister of Finance	Bill Morneau	Stephen Poloz
China	President <sup>[note 1]</sup>	Xi Jinping <sup>[note 1]</sup>	Minister of Finance	Lou Jiwei	Zhou Xiaochuan
France	President	François Hollande	Minister of Finance	Michel Sapin	François Villeroy de Galhau
Germany	Chancellor	Angela Merkel	Minister of Finance	Wolfgang Schäuble	Jens Weidmann
India	Prime Minister	Narendra Modi	Minister of Finance	Arun Jaitley	Urjit R. Patel
Indonesia	President	Joko Widodo	Minister of Finance	Sri Mulyani Indrawati	Agus Martowardojo
Italy	Prime Minister	Matteo Renzi	Minister of Economy and Finance	Pier Carlo Padoan	Ignazio Visco
Japan	Prime Minister	Shinzo Abe	Minister of Finance	Tarō Asō	Haruhiko Kuroda
Mexico	President	Enrique Peña Nieto	Secretary of Finance	Luis Videgaray Caso	Agustín Carstens
Russia	President	Vladimir Putin	Minister of Finance	Anton Siluanov	Elvira Nabiullina
Saudi Arabia	King	Salman	Minister of Finance	Ibrahim Abdulaziz Al-Assaf	Ahmad Al-Khulaifi
South Africa	President	Jacob Zuma	Minister of Finance	Pravin Gordhan	Lesetja Kganyago
South Korea	President	Park Geun-hye	Minister of Strategy and Finance	Yoo Il-ho	Lee Ju-yeol
Turkey	Prime Minister	Binali Yıldırım	Minister of Finance	Naci Ağbal	Murat Çetinkaya
United Kingdom	Prime Minister	Theresa May	Chancellor of the Exchequer	Phillip Hammond	Mark Carney
United States	President	Barack Obama	Secretary of the Treasury	Jack Lew	Janet Yellen
European Union <sup>[30]</sup>	President of the European Council	Donald Tusk	Commissioner for Economic and Financial Affairs, Taxation and Customs	Pierre Moscovici	Mario Draghi
	President of the European Commission	Jean-Claude Juncker			

(Zhaolifang, Vecteezy.com, 2016)

Fazem ainda parte, com caráter permanente, das reuniões do G20 as organizações supranacionais: as Nações Unidas, o FMI, o Banco Mundial, a OMC, o Financial Stability



Board (FSB), a Organização Internacional do Trabalho (OIT), a OCDE, entre outros descritos no quadro abaixo.

#### Permanent guest invitees

African Union (AU)	Idriss Déby	 Chad	President (Chairperson)
Association of Southeast Asian Nations (ASEAN)	Rodrigo Duterte	 Philippines	President of the Philippines (2017 Chair)
	Lê Lương Minh	 Vietnam	Secretary-General
Financial Stability Board (FSB)	Mark Carney		Chairperson
International Labour Organization (ILO)	Guy Ryder		Director General
International Monetary Fund (IMF)	Christine Lagarde		Managing Director
Spain	Mariano Rajoy	 Spain	Prime Minister
New Partnership for Africa's Development (NEPAD)	Macky Sall	 Senegal	President (Chair)
Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD)	José Ángel Gurría		Secretary-General
United Nations (UN)	Ban Ki-moon		Secretary-General
World Bank Group (WBG)	Jim Yong Kim		President
World Trade Organization (WTO)	Roberto Azevêdo		Director General

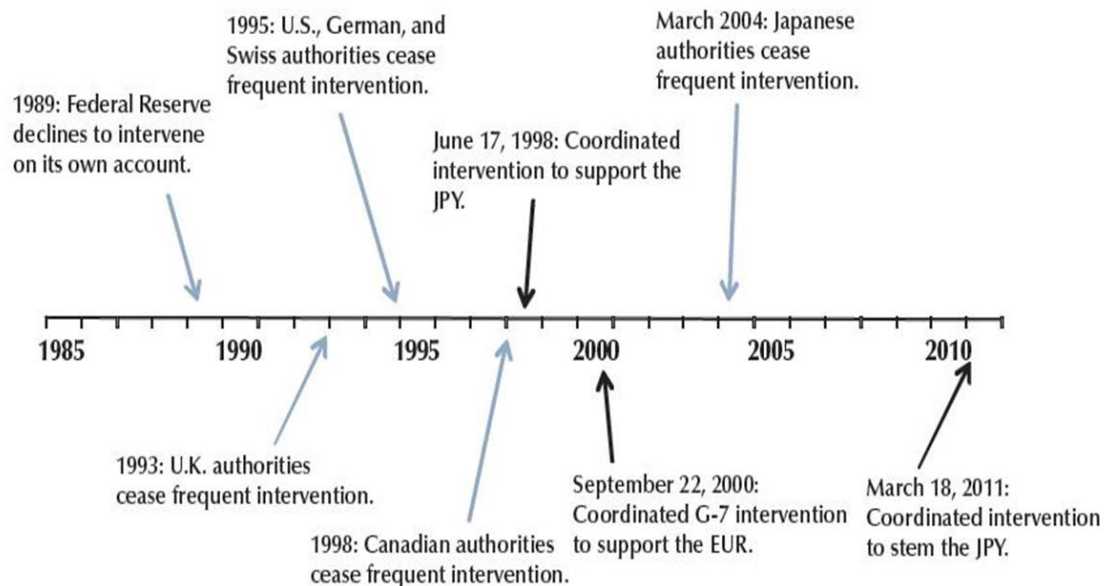
Podemos questionar como se integra o sistema financeiro, nesta lógica do Sistema Monetário Internacional (SMI) e qual a relação com o poder dos governos e suas decisões em defesa do interesse nacional no âmbito das relações internacionais. Costa (2010) informa que são os bancos as instituições-chave do mecanismo:

O SMI refere-se às instituições através das quais se pagam as transações que ultrapassam as fronteiras nacionais, determina como se fixam os tipos de câmbio e como podem os governos exercer influência sobre os mesmos. (...) O SMI apresenta-se, fundamentalmente, como um conjunto de acordos, leis, mecanismos bancários, instituições monetárias internacionais, instrumentos financeiros que regulam os fluxos monetários entre países, desenvolvendo-se em função de certas regras do jogo perfeitamente estabelecidas, aceites por todos os países que participam nesse jogo. O seu objetivo primordial é procurar gerar liquidez monetária. (Costa, 2010, p. 267-268)

Apresenta-se, a título de exemplo, um resumo das intervenções do G7 no período de 1985 a 2011:

Fig. 50 *Timeline* das intervenções do G7 em termos monetários entre 1985 e 2010

### Timeline of G-7 (and Swiss) Intervention Practices



NOTE: Timeline for G-7 (and Swiss) intervention practices after 1985.

(FMI, 2010)

A economia global impõe agora um sistema monetário e financeiro global, para assegurar a estabilidade económica e financeira (FMI, 2015; Banco de Portugal, 2015), preservando que recursos utilizados pelos agentes económicos estão disponíveis em qualquer parte do mundo bem como os consumidores se distribuem por qualquer parte do mundo, garantindo um mercado quase único onde a procura e a oferta não têm limitação geográfica. Em Balão (2014, p. 105) encontramos um conceito importante para a compreensão dos mecanismos de ação deste sistema financeiro internacional: «(...) um grande sistema aberto com uma envolvente interna e externa que interatuam de forma íntima, estabelecendo pressupostos que vão desde a hegemonia à cooperação, ao conflito, à submissão ou à indiferença.» Esta estrutura global tem características que, como Dodds (2015) defende, dentro de um sistema global que coexiste com uma global *governance*, podem influenciar e manipular, por intervenção direta, o dia a dia das atividades dos centros financeiros, e sobejamente o sistema financeiro por ser uma presença diária na vida dos indivíduos e dos agentes económicos:

*But geographers would insist that global systems and global occurs in places and is part of all our everyday lives and not something that just occurs in the World Economic Forum in Davos, the day to day activities of financial centres such as the City of London and the diplomatic business of the United Nations (UN) in New York. We, as citizens, are enrolled in these global systems and global ; sometimes in quite subtle ways and sometimes not. (Dodds, 2015, p. 2)*

Como Dodds (2015) expõe, o sistema financeiro está também sujeito ao enquadramento de *global governance*: «Global governance refers to the rules, norms and laws that make and remake global systems and the geographical consequences for citizens, ecosystems and human and physical environments in different places. This can have important consequences for human and different environments in areas such as human rights protection and conservation management.» (Dodds, 2015, p. 5). Mas já se ouvem vozes a colocar em causa o poder destas organizações (financeiras ou não) multilaterais com forte liderança norte-americana, considerando que a nova ordem mundial procura refúgios nas organizações regionais e no seu domínio do conhecimento regional e local, como podemos ler em Beeson (2015):

*In the new world order in which the old multilateral institutions created under American auspices are no longer as effective or capable of addressing global problems, states everywhere are increasingly looking to regional powers and organisations to solve collective action problems. Given the current obsession with terrorism and so-called asymmetric threats, it is possible to forget that interstate warfare, by contrast, still remains rare and exceptional. (...) Britain's decision to join China's new Asian Infrastructure Investment Bank is a revealing example of one of the key realities of the new international order. Not only are geopolitics and geo-economics intimately linked, but the latter will increasingly trump the former in the absence of outright war. (...) there is no doubt that China sees the creation of the AIIB as one way of employing its growing economic leverage to achieve long-term geopolitical goals. The creation of a new "Silk Road", linking Beijing to its immediate neighbours, will not just dramatically increase regional productivity and trade. It will stand as an enduring, very tangible expression of China's material centrality in Asia and beyond. (...) As a recently released report by the World Economic Forum (WEF) points out, some of the real losers of the new international order are the global institutions associated with American hegemony – even if the WEF baulks at describing it in quite that way. Seen in this context, the AIIB also has a potentially important ideological role. The struggle to define the norms, rules and practices that will determine the environment in which states and corporations operate in the 21st century is one of the most important expressions of heightened geo-economic competition. (Beeson, 2015, s/p)*

Ou ainda como Naba (2008) refere:

*Cada vez se alzan más voces para planificar una mejor representatividad de los diversos continentes en los foros internacionales, especialmente en el Consejo de Seguridad de la ONU donde la Alianza Atlántica está representada por tres escaños con derecho de veto (Estados Unidos, Francia y Reino Unido), mientras que Asia, que representa a la mitad de la población del planeta y a tres potencias nucleares (China, India y Pakistán), sólo está representada por un único escaño; y el mundo musulmán, gran poseedor de capitales petroleros, y África, gran poseedora de reservas de materias prima, así como América Latina, no tienen derecho a voto. (Naba, 2008, s/p)*

Um ponto de vista relevante relativo a esta estrutura de *global governance* refere-se à legitimidade deste sistema financeiro internacional, que, seguindo o pensamento de A. Moreira (2000, p. 324), se pode enquadrar na legitimidade do exercício distinta da legitimidade de origem, como explica: «legitimidade de origem do poder político é separável da legitimidade do exercício em função dos valores da comunidade internacional e que esta se mede pelo serviço prestado à implantação, desenvolvimento e preservação dos mesmos. É evidente que a hierarquia das potências intervém neste juízo, mas a soberania de serviço parece ser o conceito correspondente à nova realidade». Todavia Balão (2014) esclarece que a legitimidade,

(...) se traduz no poder justificado tendo por base a referência a valores amplamente aceites pela sociedade. Deste modo, quando o poder é legitimado passa a designar-se autoridade. Assim, é através da legitimação que o consentimento para o exercício do poder é obtido, e o ato de governar liberta-se das resistências primárias ou da ausência de força (...) assim, o sistema de globalização contemporânea que conduz os desígnios do mundo conta, de facto, com uma complexa teia de instituições através das quais, o Governo Global *de facto*, ainda a que não *de jure*, efetivamente já governa. (Balão, 2014, pp. 379-388)

E parece emergir, no mundo global atual, a coexistência de quatro sistemas interligados, que atuam em paralelo, e cujo progresso e atuação parece não poder ser explicável sem a interação entre eles. Assim:

Fig. 51 Os sistemas do poder mundial



© Teodora de Castro, 2016

Design de Marta de Castro, 2016

Ferraz (2012) realça que nem tudo o que se passa no sistema financeiro internacional é controlado e do domínio dos seus atores mas que algumas variáveis são controladas pelos Governos,

*The tensions in international financial markets resulting from doubts over the sustainability of the EU MS public finances profoundly interact with other risk or vulnerability elements, mainly in the financial system. In such a framework, a risk which eventually will be relevant for the stability of the financial system on a global level is associated with the tensions in sovereign debt markets observed since the end of 2009, reflected in an increased volatility and uncertainty in financial markets. These new variables justify that, for the international debt markets, the sustainability of the public finances is a highly important factor for the financial stability of the banking system, being even more relevant, as the banks do not have control over those variables that can influence negatively their financial stability, as they are controlled by the governments. (Ferraz, 2012, p. 68)*

Na teorização do conceito de geofinança procura-se enquadrar as relações possíveis de poder financeiro e político, sendo possível identificar, pelo menos, seis «polos» de identidade do poder financeiro, nomeadamente o anglo-saxónico, o francófono, o hispânico, recentemente o europeu e os emergentes asiático e árabe, cuja atuação se reflete, por

exemplo, na gestão da valorização das principais moedas internacionais, como elemento de identidade nacional e na defesa do interesse nacional e mesmo regional, que ainda revelam a influência de ligações históricas coloniais ou na forma de alianças de estratégias geopolíticas e geoeconómicas passadas e presentes (e.g. Commonwealth, Trans-Pacific Partnership, CPLP – Comunidade dos Países de Língua Portuguesa) e que tendem a evoluir para a defesa de posições estratégicas de controlo de riqueza, de que é relevante salientar a liquidez, o capital, a rentabilidade dos investimentos e as fontes de riqueza, em especial de recursos naturais e rotas comerciais. Assim, o sistema financeiro internacional parece emergir como mais um exemplo – à semelhança da segurança nacional – com cariz transnacional, tal como Dodds (2015, p. 3) expõe: «The world of national security is invariably transnational and highly interdependent even for the largest military powers.»

Pode o sistema financeiro ser considerado um instrumento geoestratégico; a definição do posicionamento regional de cada ator do sistema bem como da nação desse sistema, especialmente em função de relações de dependência e de alianças dentro da mesma estrutura identitária e civilizacional, favorece a defesa de interesses nacionais e a existência de um poder legitimado e reconhecido internacionalmente. A atual «colagem» ao sistema anglo-saxónico tem tido resultados pouco benéficos para os interesses nacionais diferentes ou que não são úteis ao interesse anglo-saxónico.

A noção da existência de fatores variáveis com forte influência na evolução da cultura e do pensamento estratégicos dos atores envolvidos, e ainda de famílias de atores com as mesmas raízes culturais e legais, é importante, em especial para desenvolver a tentativa de demonstrar que uma articulação entre os sistemas bancários dos países lusófonos pode ter benefícios estratégicos superiores a outros agrupamentos possíveis. Por exemplo, Teixeira (2010) considera que Portugal se encontra nos seguintes agrupamentos regionais com carácter permanente, mas alteram-se as premissas estratégicas face ao passado histórico:

(...) as permanências. Decorrem dos factores estruturais e geopolíticos que não se alteram e respeitam, fundamentalmente, às áreas de interesse estratégico de Portugal que se mantêm: a Europa, o Atlântico e as relações pós-coloniais. (...) Em primeiro lugar, muda a percepção e a lógica contraditória entre o continente e o mar. Hoje, a Europa e o Atlântico não só não são termos contraditórios como são complementares. Para a política externa portuguesa, ser atlântico pode significar valor acrescentado na Europa, tal como ser europeu pode ter valor acrescentado no Atlântico e, em particular, o Atlântico Sul, onde se desenvolvem as relações pós-coloniais.(...) Em segundo lugar, no binómio Europa-Atlântico mantém-se a equação geopolítica mas invertem-se as prioridades estratégicas:

tradicionalmente, Portugal pensava-se como um país atlântico e colonial e, quando o peso do vector marítimo era excessivo, procurava compensações continentais. Hoje, pelo contrário, pensa-se como país europeu e é como membro da UE que procura valorizar e potenciar a posição atlântica e as relações pós-coloniais (...) para Portugal, o mercado único começa no mercado ibérico; (...) os dispositivos diplomáticos e estratégicos de Portugal e Espanha se aproximaram, progressivamente e, pela primeira vez na sua história, Portugal e Espanha partilham, hoje, as mesmas alianças extrapeninsulares: a UE e a NATO. (...) como resultado da globalização, da interdependência das relações internacionais e da valorização dos quadros diplomáticos multilaterais, ao velho triângulo bilateral Lisboa, Madrid e potência marítima junta-se, hoje, um novo triângulo multilateral, correspondente à presença de Portugal nas organizações internacionais das suas áreas de interesse estratégico: a UE na Europa, a NATO no Atlântico e a CPLP para as relações pós-coloniais. (...) Valores que para Portugal são os da democracia, do Estado de direito e da segurança humana (...) é no quadro do modelo democrático de inserção internacional que Portugal terá de pensar os seus desafios futuros. (Teixeira, 2010, p. 55)

Apesar de cada Estado lusófono poder ter estratégias muito distintas, até por estarem integrados em vários e diferentes espaços regionais, não invalida que a projecção internacional tenha carácter lusófono distintivo e valorizável, como A. Moreira (2000) conclui:

a) Portugal, como muitos outros países, tem neste fim de século uma pluralidade de fronteiras não coincidentes, designadamente: a fronteira geográfica, em processo de transparência e a ver acrescentada a fronteira com o Norte de África; a fronteira de segurança, que é a da NATO, a coordenar eventualmente com o pilar europeu de defesa; a fronteira económica, a tender para política, que é a da União Europeia; a fronteira cultural específica, a que pertence à Comunidade dos Povos de Língua Portuguesa (CPLP); b) Esta integração em grandes espaços diferenciados pelos participantes e pelos objectivos inscreve-se na crise do Estado soberano, e não crise do Estado nacional, situação que está a reformular a hierarquia das potências e a encaminhar os pequenos para a qualificação de Estados exíguos; c) Os grandes espaços da filiação portuguesa — Aliança Atlântica, União Europeia, União da Europa Ocidental, Comunidade dos Povos de Língua Portuguesa — têm conceitos estratégicos específicos que podem entrar em conflito e exigem uma diplomacia permanente de harmonização; A pertença à União Europeia, na vertente económica, tende para qualificar; d) Portugal como Estado periférico, mas o envolvimento nos espaços de segurança, com relevo para a NATO, qualifica-o como Estado de fronteira e articulação; e) A vizinhança geográfica tende para somar à fronteira com a Espanha uma nova fronteira com o Norte de África, especificamente com Marrocos, com todas as implicações decorrentes para a área das relações internacionais; f) A questão da transparência das fronteiras geográficas exige uma nova perspectiva no que toca ao problema secular do iberismo, tendo em vista o relevo das relações transfronteiriças e a crescente internacionalização da sociedade civil; g) A reformulação da hierarquia das potências, de modelo final incerto, implica uma reformulação dos conceitos diplomáticos, privilegiando a presença em todos os órgãos trans-estaduais de diálogo, cooperação e decisão e articulando a diplomacia

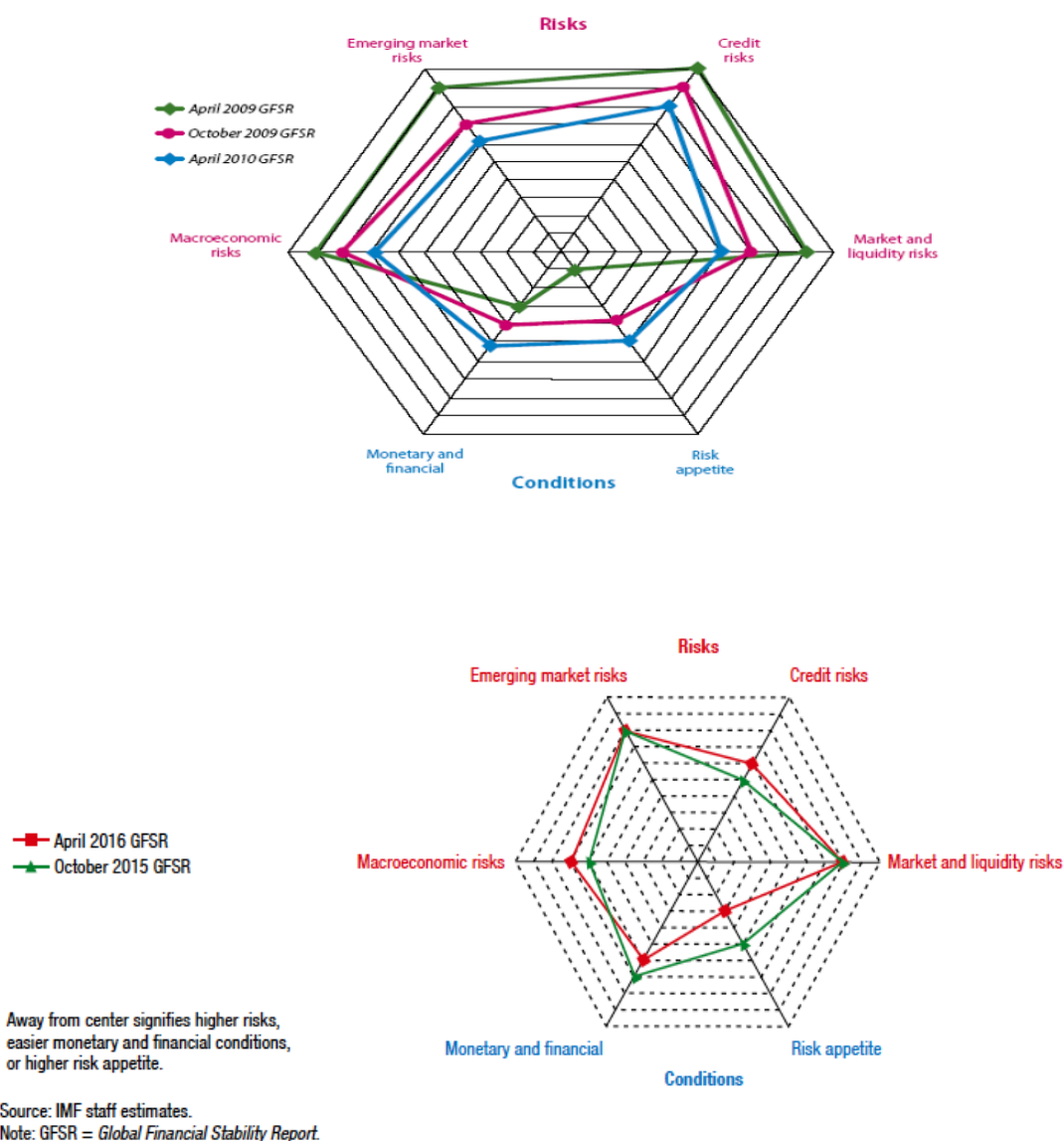


específica e participada dos grandes espaços, como a União Europeia, com a definição de uma área específica de acção nacional. (Moreira, 2000, p. 325)

Por último, considera-se importante para melhor compreender o contexto do sistema financeiro internacional, objeto desta pesquisa, uma caracterização dos riscos que se gerem no sistema e a sua implicação na estabilidade financeira mundial, em especial via gestão da liquidez no sistema, nas perceções do mercado sobre risco que impactam nas imagens formadas sobre Estados e nas estratégias e decisões de investimento (aliança) ou desinvestimento (dissociação) nesses Estados (Ferraz 2012, p. 68):

Fig. 52 Estabilidade financeira global (2010 e 2016)

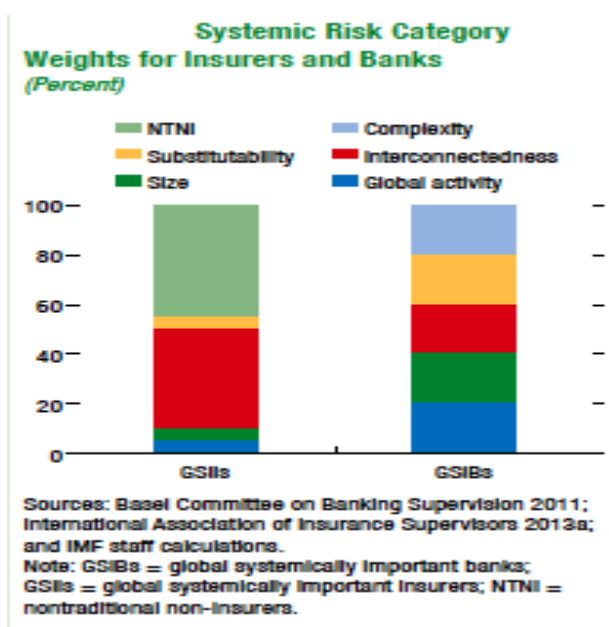
The hexagon has three axes with six variables in its extremities rated and comparable in terms of *conditions* and *risk*.



Starting with the relation of the axes that divides the hexagon between «risks and conditions» – the two variables under analysis – that has in the extremities the macroeconomic risks versus market and liquidity risks, leads us to conclude that both variables still show a significant level of risk, although have improved between April 2009 and April 2010, which means that the market's perception of the macroeconomic risks (e.g., sovereign risk) affects the liquidity available in the market, impacting the financial system and therefore, affecting the financial stability. Another ax relates to the risk appetite versus emerging market risks, translating the relation between the way the emerging markets risk is regarded and consequently impacting the risk appetite, i.e., the will to invest or not in certain markets. (...) The conclusion for this ax is that the emerging markets are regarded as risky and therefore, the risk appetite is reduced, as the lines are close to the centre of the hexagon.(...) The third ax analyzes the relation between the monetary and financial conditions versus credit risks. We can conclude from the lines that the credit risk is very high, impacting strongly and negatively the view of markets and institutions that have liquidity available to deposit or invest, due to the view they have of the monetary and financial conditions. Again in these variables, we can conclude that liquidity is and will be scarce, leading the banks to be innovative and turn its attention to other sources of liquidity, namely the remittance flows, as Portugal for example did in the 70's throughout the 90's, before the Euro introduction in January 2002. (Ferraz, 2011, pp. 78-79)

O relatório de estabilidade financeira do FMI em 2016 considera ainda que o risco sistémico está concentrado nos maiores intermediários financeiros do sistema financeiro internacional, sendo a exposição global, a interconectividade e a complexidade na rede do sistema os maiores fatores de risco de contágio mundial:

Fig. 53 Maiores causas de contágio sistémico identificadas pelo FMI (2011)



Fonte: FMI (2016)

A noção de risco também é relevante, dado que parte importante dos proveitos da atividade financeira advém da remuneração pela assunção do risco que os outros agentes económicos não querem assumir; E para melhor compreensão sobre a avaliação de riscos efetuada pelos atores que se pode ler nos seus relatórios e contas anuais auditados, exemplifica-se como se avaliam os riscos (sob critérios standard internacionais e enquadrado igualmente nas Normas de Contabilidade Ajustadas emitidas pelo Banco de Portugal tinham como base a aplicação das Normas Internacionais de Relato Financeiro ('IFRS') em vigor e adotadas pela União Europeia, com exceção das matérias definidas nos n.º 2º e 3º do Aviso n.º 1/2005 e n.º 2 do Aviso n.º 4/2005 do Banco de Portugal ('NCA's'). As NCA's incluíam as normas emitidas pelo International Accounting Standards Board ('IASB') bem como as interpretações emitidas pelo International Financial Reporting Interpretations Committee ('IFRIC')), e em BCP (2016, s/p) os riscos descrevem-se da seguinte forma:

Risco de Crédito – A materialização deste risco resulta nas perdas ocorridas na carteira de crédito, pela incapacidade dos tomadores de empréstimos (ou dos seus garantes, caso existam) – ou dos emissores de títulos ou ainda, contrapartes de contratos – em cumprir com as suas obrigações creditícias.(...) O controlo e a mitigação deste risco fazem-se, por um lado, através de uma sólida estrutura de análise e avaliação de riscos – pela utilização de sistemas internos de rating adequados aos diversos segmentos do negócio e de um modelo de deteção antecipada da potencial sinistralidade da carteira – e, por outro, através de unidade de estrutura exclusivamente dedicadas à recuperação de crédito, para as situações de incumprimento ocorridas. Riscos de Mercado consistem em perdas potenciais que podem ser registadas em resultado de alterações de taxas (de juro ou de câmbio) e/ou preços dos diferentes instrumentos financeiros, considerando não só as correlações entre estes, mas também as respetivas volatilidades. Risco de Liquidez consiste na potencial incapacidade do Banco em cumprir as suas obrigações de reembolso de financiamentos sem incorrer em perdas significativas, seja por condições de financiamento gravosas (risco de financiamento), seja por venda de ativos por valores inferiores aos de mercado (risco de liquidez de mercado). Risco Operacional –materializa-se pela ocorrência de perdas resultantes de falhas de inadequação dos processos, sistemas ou pessoas ou, ainda, de eventos externos. (BCP, 2016, s/p)

Kay (2015) explica o impacto dos proveitos do setor no PIB de um dos países que corresponde a um dos maiores centros financeiros do mundo (a City de Londres),

demonstrando como é importante, nomeadamente para a manutenção do emprego e para receitas fiscais, a rentabilidade do setor para a sustentabilidade dos países:

About 1.1 million people are employed in finance and insurance in Britain. This is 3.7 per cent of the labour force, less than in the USA (4.7 per cent) but more than in France (3.1 per cent) and Germany (2.8 per cent). (...) The profits of the financial sector are partly a return to risk. (...) Net UK sales of financial services to the rest of the world in 2013 were 38 billion pounds, more than 2 per cent of GDP and equivalent to more than 10 per cent of British exports of manufactured goods. (...) The banking sector alone yielded 17.6 billion pounds in income tax in 2013-14, almost 12 per cent of total income tax revenue. (Kay, 2015, p. 263-266). Do exposto, podemos extrair três pilares que sustentam a estrutura do poder geofinanceiro: a dinâmica do sistema sustentada em rede internacional, que funciona como sistema circulatório; a moeda internacional desterritorializada e intangível, que funciona como parte do sistema nervoso central e é a razão de o sistema financeiro ser internacional; a sensibilidade da rede e do sistema à informação exterior de muitos e diversos *stakeholders* com interesses distintos.

### 3.3.2 Os pilares da estrutura do poder geofinanceiro

#### Pilar I: A dinâmica do sistema – a rede internacional como sistema circulatório

*In the network society, power and counter power aim fundamentally at influencing the neural networks in the human mind by using mass communication networks and mass self-communication networks. (...) Each network defines its own power relationships, depending on its programmed goals. Thus, in global capitalism, the global financial market has the last word, and the IMF or rating financial agencies (e.g., Moody's or Standard & Poor) are the authoritative interpreters for common mortals. The «word» is usually spoken in the language of the U.S. Treasury Department, the Federal Reserve Board, or Wall Street, with some German, French, Japanese, Chinese, or Oxbridge accents, depending upon times and spaces. (Castells, 2011, p. 773)*

Clark (2004, p. 13) utiliza a metáfora «money flows like Mercury» para caracterizar a cultura estratégica e geofinanceira do sistema financeiro (inclui sistema bancário) internacional, e identifica algumas características, sendo a primeira baseada no conceito de atuação comum, articulada e a velocidade idêntica: «runs together at speed taking just seconds to circumnavigate the globe through established networks (...) it does so between well-defined

origins and destinations». Do mesmo modo, atua na recolha de pequenas partículas/partes de dinheiro, que agrega e redistribui de novo em partes, sendo essencial esta intermediação para sustentar o comércio e o investimento internacionais, na transferência do dinheiro de uns donos para outros, por vontade e a pedido destes. Corroboram A. Leyshon e N. Thrift (1997, p. 289): «The world of Money is a world of interpretative *power struggles* (...) in other words, the social *power* of financial wealth increasingly attaches itself to those able to offer the most convincing interpretations.»

Por outro lado, Deutsche (1964) apresenta uma caracterização da rede do sistema financeiro internacional que se obtém por analogia às suas conclusões no estudo sobre sistema multipolar de interações em rede, afirmando que:

*Every nation's needs and supplies differ, and the more nations there are, the greater will be the number and diversity of trade-offs available to the total system. As possible trade-offs increase, the greater the possibility for compensatory and stabilizing interactions to occur. That is, in a system characterized by conflict-generating scarcities, each and every increase in opportunities for cooperation (i.e., to engage in mutually advantageous trade-off) will diminish the tendency to pursue a conflict up to, and over, the threshold of war. (...) the pattern-maintenance needs of the alliance will be such as to minimize (a) the range of issues over which it will conflict with an alliance partner, and (b) the intensity of such intra-alliance conflicts as are permitted. On the other hand, the establishment of such a clear-cut ingroup-outgroup division can only lead to an increase in the range and intensity of any conflicts with non-alliance actors. To summarize (...) for the correlation between number of independent actors and probability of armed conflict lies in the realm of enhanced interactions opportunities, observed in terms of their quantity, diversity, and qualities.* (Deutsche, 1964, pp. 395-396)

Para esta investigação, o fundamental é a noção de «atuação em rede» – teia, internacional e interdependente numa noção de espaço –, fluxo onde a moeda internacional está desterritorializada e sujeita a pressões e manipulações características da dependência da comunicação e da transação em rede sobre regras e padrões de atuação uniformes, em suporte eletrónico impessoal, intangível e de alta velocidade e poder de impacto. Este processo é eficiente, sustentado em redes interligadas, crucial para a determinação do custo da gestão do dinheiro, que inclui a sua disponibilidade e acessibilidade. É um processo confiável e resiliente, como descreve Clark (2004, p. 14), com benefícios para a sociedade e para a economia:

*(...) financial management as an organised bureaucratic process with internal and external checks and balances designed to minimize the potential costs associated with handling huge*

*amounts of money. (...) global finance runs together and does so in recognised and highly developed channels of communication. In this regard, it is neither ubiquitous nor chaotic in its flows even if changing market sentiment may precipitate a flood of money along those channels into and out of favoured and not so favoured jurisdictions. (Clark, 2004, p. 14)*

No entanto, a atuação em rede integrada a nível internacional e mundial depende de regras que uniformizem o entendimento e reforcem a confiança entre atores para assegurar que o sistema funciona eficientemente; para tal, todos os agentes económicos e financeiros atuam internacionalmente na plataforma anglo-saxónica, facilitada pela simplicidade e a objetividade da língua inglesa e das regras pragmáticas anglo-saxónicas (definidas, por exemplo, para a atividade bancária, mas também para a atividade de comércio internacional e investimento internacional, tais como: ISOP – *International Standard Operational Procedures; Uniform Customs and Practice; Rule Books; Incoterms*), que proporcionam um entendimento comum. O que não impede que existam subredes regionais com afinidades culturais onde a interpretação dessas regras pode ter nuances, como conceitos de risco e de oportunidades distintos do conceito anglo-saxónico, conservando assim diferentes raízes culturais e identidades nacionais, facilitando outrossim a relação económica e financeira regional. Castells (2011) reforça o papel da tecnologia na coesão da atuação em rede do sistema financeiro e o poder de alcance desta rede: «Computer networks for global financial markets, transnational production systems, “smart” armed forces with a global reach, terrorist resistance networks, the global civil society, and networked social movements struggling for a better world are all components of the global network society. The conflicts of our time are fought by networked social actors aiming to reach their constituencies and target audiences through the decisive switch to the multimedia communication networks.» (Castells, 2011, p. 779)

Também J. M. D. F. Ribeiro (2012) caracteriza a rede internacional como uma teia de conectividades entre diferentes tipos e dimensões de nós que respeitam, uma hierarquia em tudo semelhante à do sistema financeiro internacional, mencionando que os anglo-saxónicos, para além de deterem, no período em análise, ativos preponderantes nos três níveis (estratégico, geopolítico e económico) na rede internacional (os super-nós na Rede), ainda construíram os *hubs* financeiros que concentram o poder financeiro e reforçam a posição junto dos super-nós. Os super-nós estreitam relações com os nós provinciais ou regionais, cujo poder espacial e territorial poderá estar nos espaços de proximidade dos

super-nós, e ainda existem na rede os *hubs*, que são disputados por todos e que constituem os nós conectores por dominarem os recursos naturais ou pela sua localização geográfica privilegiada; existem ainda outros nós na rede que podem condicionar o comportamento dos *hubs* principais.

Qual o poder de e numa rede? Castells (2011) caracteriza a sociedade em rede considerando que o poder é exercido através de redes, existindo quatro tipos de poder sob estas condições sociais e tecnológicas: (1) *Networking power* – o poder do relacionamento – é o poder dos atores e das organizações que fazem parte da rede e que constituem o centro da sociedade global em rede; exerce-se sobre coletividades humanas e indivíduos que podem não estar incluídos na rede. (2) *Network power* – o poder da rede – é o poder que resulta de standards acordados, que são requisitos obrigatórios para coordenar as interações sociais na rede. O poder é exercido não por exclusão, mas por imposição de regras que permitem a inclusão. (3) *Networked power* – o poder das redes – é o poder de umas redes sociais sobre as outras. As formas de exercício do poder são específicas de cada rede. (4) *Networking-making power* – o poder de influenciar a rede – é o poder de programar a atuação de uma rede de acordo com os interesses e valores de quem programa. É o poder de mudar e alterar diferentes redes seguindo alianças estratégicas entre os atores dominantes em várias redes. Existindo sempre um *counterpower*, este é exercido pela luta na alteração dos programas de redes específicas e pelo esforço disruptivo sobre interesses dominantes e pela tentativa de os substituir por interesses alternativos. Castells (2011) considera o sistema financeiro internacional uma rede que está para além do controlo de atores sociais específicos e que exerce o seu poder sobre a economia global; caracteriza-o como um «global automaton», que funciona com dinâmica própria:

*The critical matter is that the global financial market is a network itself, beyond the control of specific social actors and largely impervious to the regulatory management of national and international institutions of , largely because the regulators chose to deregulate the financial networks and program the financial markets accordingly. Once financial markets became organized in a loosely regulated global network, their standards became applicable to financial transactions around the world, and therefore to all economic activities, since in a capitalist economy, production of goods and services begins with investment from capital and yields profits that are converted into financial assets. The global financial market exercises network power over the global economy. (...) the global networking of financial markets means that any information turbulence from anywhere instantly diffuses throughout the network, be it political instability, a natural catastrophe, or a financial scandal. Thus, while the global financial market exercises network power, and the*



*governments of leading countries enact network-making power by deregulating and liberalizing financial markets from the mid-1980s onward, there is a diffusion of networked power in the global financial networks. I have used the term «global automaton» in some of my writings (Castells, 2000) in reference to the global financial market, as it largely functions according to its own dynamic, without control from specific corporations or regulators, and yet it disciplines and shapes the global economy. I am not implying an automatic mechanism of power enforcement or the existence of a dehumanized power. (Castells, 2011, p. 784)*

Este poder tem como propriedade principal a capacidade de gerar ação e reação instantânea em todos os atores que fazem parte da rede, ação e reação programável, antecipável e geralmente padronizada. A abrangência do impacto é maior e distribuída por muitos sem fronteira geográfica. Em J. M. D. F. Ribeiro (2012) encontramos a orgânica que alimenta e sustenta a atuação em rede – muito em especial, a atuação em rede do sistema financeiro internacional:

Os Nós numa Rede estão conectados de acordo com as funções e o poder de que dispõe e que depende:

- a) dos Activos Estratégicos de que dispõe e que são capazes de expandir e transformar, ou seja, de activos que se relacionam com nível da segurança do seu território e do espaço geoeconómico que consideram de interesse vital – activos traduzidos no seu poder militar e no seu potencial de desenvolvimento de sistemas de armas e do respectivo comando e controlo que melhor permitam gerir as características geoestratégicas desse território;
- b) dos Factores a nível Geopolítico de que dispõe para conquistar e conservar aliados que permitam multiplicar o seu potencial estratégico e consolidar o seu potencial geoeconómico;
- c) do Potencial Económico avaliado em termos de capacidade de crescimento sustentado, de liderança na inovação tecnológica, de facilidade de acesso a recursos naturais chave para o funcionamento da sua economia (energia, alimentos e minérios) e da capacidade para gerar os meios financeiros que sustentem os activos estratégicos, mantendo a coesão política interna assente na prosperidade que os seus modelos económicos e sociais podem oferecer às respectivas populações. (J. M. D. F. Ribeiro, 2012, p. 2)

Castells (2011) sintetiza a interligação de poderes internacionais, incluindo o sistema financeiro internacional, considerando que no momento atual de automação em rede se corre o risco de poder não haver nenhuma jurisdição ou soberania a controlar o sistema e

que este se pode transformar num autómato face à pressão para estandardização, interligação e digitalização/desmaterialização tecnológica:

*Global financial markets could become an automaton, beyond the control of any major regulatory institution, given the size, volume, and complexity of the flows of capital that circulate throughout its networks, as well as the dependence of its valuation criteria on unpredictable information turbulences.*

*Political decision making is said to be dependent on media, but the media constitute a plural ground — however biased in ideological and political terms — and the process of media politics is highly complex. As for the capitalist class, it does have some power, but not power over everyone or everything: It is highly dependent on both the autonomous dynamics of global markets and on the decisions of governments in terms of regulations and policies.*

*Finally, governments themselves are connected in complex networks of imperfect global , conditioned by the pressures of business and interest groups, obliged to negotiate with the media that translate government actions for their citizenries, and periodically assailed by social movements and expressions of resistance that do not recede easily to the back rooms at the end of history. Yes, in some instances, like in the United States after 9/11, or in Russia or China, or in Iran or Israel in their area of influence, governments may engage in unilateral actions that bring chaos to the international scene. But geopolitical unilateralism ultimately concedes to the realities of our globally interdependent world. In sum, the states, even the most powerful states, have some power (mainly destructive), but not all the power. (Castells, 2011, pp. 775-776)*

Katz (2013, p. 80) observa sobre o poder da dinâmica desta rede numa ótica de conflito internacional concluindo que o mercado financeiro internacional tem a capacidade de operar separadamente e a uma velocidade muito para além das forças económicas, convencionais ou irregulares de guerra:

*Every country involved in the global markets has, by necessity, harmonized in some degree at both the micro and macro levels with global financial standards and structures. These harmonized international standards are vital to the proficient and efficient functioning of global trade, which, in turn, is crucial to most national economies. The flipside of that coin is that these harmonized standards offer avenues of approach to wage financial war. (...) With its high-speed, complex interconnectivity, and the volume of capital moving daily, warfare in the financial marketplace possesses the capability to operate separately from and at speeds far beyond economic, conventional, or irregular warfare. (Katz, 2013, p. 80)*

## Pilar II: *Money is geography* – a moeda internacional como o sistema nervoso central

*Money creates vulnerabilities. The need for money to survive and operate in the twenty-first century — whether in local economies or globally — creates financial trails that do not lie and dependencies that are hard to hide.* (Zarate, 2013, p. 88)

A. Leyshon e N. Thrift (1997, p. 3) ajudam na contextualização ao definirem a geografia da moeda: «Money does not just have a geography. Money is itself a geography.» Relevam as diferentes dimensões do dinheiro/moeda, que nos permitem visualizar como e porquê as diferentes redes de poder encontram um ponto de intersecção na gestão do dinheiro como sendo o sistema nervoso central: «Money is an economy (...) often described as the “central nervous system” of capital (...) it provides the “real community” (Marx, 1973, p. 225), a “community in which rational calculation is mixed with a quasi-religious faith in the *power* of its bonds. Finally, money is geography, (...) “everywhere but nowhere in particular”» (Leyshon and Thrift, 1997, p. 1). É importante a noção de geografia, dado que a rede de poder financeiro apresenta pelo menos desde a Convenção de Bretton Woods um sistema com marcas fortes de supremacia da cultura anglo-saxónica (e.g., regulação ou não regulação, standards operativos) comumente aceites como regra, que constituem um *governance* internacional. E como Dodds (2015) afirma, não estamos perante um imaginário e nem criações humanas, mas sim perante intervenções e manifestações humanas. E Zarate (2013) remata afirmando que um dos denominadores comuns às diversas manifestações humanas é o dinheiro: «Money is the common denominator that connects disparate groups and interests — often generating new networks of convenience aligned against the United States. Cutting off funding flows to rogue groups or states restricts their ability to operate and forces them to make choices — not only budget decisions, but also strategic choices.» (Zarate, 2013, p. 88)

### **A razão de ser da rede internacional – a moeda internacional**

Nem todo o dinheiro circula nesta rede integrada; apenas as moedas internacionais de referência para trocas comerciais e movimentos de capital a nível global são consideradas «portos seguros» de defesa do valor dos investimentos, são facilitadoras de normalidade da atividade económica, porque oferecem risco controlado de variação cambial, são uma fonte

de liquidez por serem amplamente aceites, facto medido, por exemplo, pelo indicador económico-financeiro «peso nos pagamentos mundiais internacionais» e sua variação anual, onde está patente a preferência e a confiança dos agentes económicos em cada uma das moedas internacionais. As principais moedas de reserva internacional têm sido, no período em análise: o dólar dos EUA (\$US), o euro (EUR), a libra esterlina (GBP), o iene Japonês (YEN), e, recentemente, o renminbi (CNY) Chinês. Outras moedas têm aceitação internacional, como o dólar de Hong Kong (HKD), o dólar de Singapura (SGD), o dólar canadiano (CAD), o franco suíço (CHF), o dólar australiano (AUD) ou o rand sul-africano (ZAR). O FMI considera e define o cabaz de moedas de reserva internacional como um direito de saque especial, o qual só pode ser conferido a determinadas moedas e constituem um ativo – valor intrínseco – do seguinte modo (SDR – Special Drawing Right):

*The SDR is an international reserve asset, created by the IMF in 1969 to supplement its member countries' official reserves. Its value is currently based on a basket of four major currencies, and the basket will be expanded to include the Chinese Renminbi (RMB) as the fifth currency, effective October 1, 2016. SDRs can be exchanged for freely usable currencies. As of November 30, 2015, 204.1 billion SDRs had been created and allocated to members (equivalent to about \$285 billion). Only a few years after the creation of the SDR, the Bretton Woods system collapsed and the major currencies shifted to floating exchange rate regimes. Subsequently, the growth in international capital markets facilitated borrowing by creditworthy governments and many countries accumulated significant amounts of international reserves.*

*The SDR is neither a currency, nor a claim on the IMF. Rather, it is a potential claim on the freely usable currencies of IMF members. Holders of SDRs can obtain these currencies in exchange for their SDRs in two ways: first, through the arrangement of voluntary exchanges between members; and second, by the IMF designating members with strong external positions to purchase SDRs from members with weak external positions. In addition to its role as a supplementary reserve asset, the SDR serves as the unit of account of the IMF and some other international organizations. The value of the SDR was initially defined as equivalent to 0.888671 grams of fine gold—which, at the time, was also equivalent to one U.S. dollar. After the collapse of the Bretton Woods system in 1973, the SDR was redefined as a basket of currencies. Currently, the SDR basket consists of the U.S. dollar, euro, Japanese yen, and pound sterling. Effective October 1, 2016, the basket will be expanded to include the Chinese renminbi. The basket composition is reviewed every five years by the Executive Board, or earlier if the IMF finds changed circumstances warrant an earlier review, to ensure that it reflects the relative importance of currencies in the world's trading and financial systems. In the most recent review (concluded in November 2015), the Executive Board decided that, effective October 1, 2016, the Chinese renminbi is determined to be freely usable and will be included as a fifth currency, along with the U.S. dollar, euro, Japanese yen, and pound sterling, in the SDR basket. A new weighting formula was also*

*adopted in the 2015 review. It is based on the value of the issuers' exports, the amount of reserves denominated in the respective currencies that were held by other members of the IMF, foreign exchange turnover, and international bank liabilities and international debt securities denominated in the respective currencies. The respective weights of the U.S. dollar, euro, Chinese renminbi, Japanese yen, and pound sterling are 41.73 percent, 30.93 percent, 10.92 percent, 8.33 percent, and 8.09 percent. (FMI, 2016, s/p)*

Rickards (2015a) caracteriza o FMI como emissor de moeda de saque especial da seguinte forma:

*Everything about the IMF is designed to deceive you — beginning with the name. The IMF is not really a «fund» in the sense of an endowment or mutual fund; it functions as the central bank of the world taking deposits, called «borrowings», from countries around the world and making loans to its members. Protection and Wealth Building Strategies It prints money like most central banks, but this world money has the opaque name of special drawing right, or SDR. It has a convoluted structure in which the highest decision-making body, the Board of Governors, has little power, because the votes are weighted in favor of the largest economies, such as the U.S. Actual power rests with the blandly named International Monetary and Finance Committee, the IMFC. Everything about the IMF is designed to make it difficult for outsiders like you to have any idea what is going on. The insiders like that arrangement just fine. (...) IMF is just as powerful as the military and CIA when it comes to forcing regime change in governments that do not follow U.S. orders. Of course, the IMF does this without firing a shot. They use money as a weapon just as effectively as the military uses special operations or the CIA uses drones. Second, if Western nations lose votes in the IMF and those votes are given to communist China — as is currently planned — then the IMF money weapons may be aimed at the U.S. in the future. (Rickards, 2015a, p. 229)*

De realçar que as moedas deste cabaz de saque especial se afirmam pelo valor percebido, o volume transacionado e o peso que têm no comércio internacional – «a currency needs to be large, liquid, and global at any point in time” (WTO, 2012, p. 7), isto é, os agentes económicos do comércio internacional faturam as suas vendas e pagam as suas compras numa negociação por bargaining, onde o objetivo é minimizar o risco de perda financeira, logo, os países com maiores volumes de exportação impõem mais facilmente a sua moeda para evitar a volatilização do preço de venda, como foi o caso dos EUA e do seu dólar – por inércia e por credibilidade da própria política monetária norte-americana, a escolha desta moeda no comércio internacional foi-se impondo, até pela liquidez, a facilitação processual e transacional que os EUA permitiram, bem como pelos custos envolvidos, que se foram reduzindo em função da economia de escala obtida por haver cada vez maiores volumes

transacionados. As características de uma moeda de reserva internacional são, assim, um valor de reserva confiável e estável, um meio de pagamento facilmente aceite universalmente, líquido e substituível. A Organização Mundial do Comércio (WTO – World Trade Organization) define assim as características que uma moeda internacional tem de ter:

*Consistent with the criteria developed by Blinder (1996), an international currency is one in which a disproportionate share of international trade is denominated. (...) Krugman (1980) explained that inertia also plays a role in currency invoicing. He argued that the more a currency is established, the more difficult it is for users to shift to other currencies: there are clearly lower transaction costs in using a widely available and liquid currency. Economies of scales emerge as a large level of transactions in a currency ends up lowering the spreads for that currency in foreign exchange markets and in bank charges, for either cash transactions or transfers. Goldberg (2012) confirms the inertia phenomenon – and the difficulty to displace well-established currencies («everyone uses the dollar because everyone else is using the dollar»). (...) Part of this inertia is linked to the fact that if multiple currencies are being used, higher transaction costs would pass through to export prices. Hence, there is an incentive to use only one invoicing currency to maintain lower international prices and competitiveness (...) therefore, the currencies of countries with large trading power, high levels of openness and substantial bilateral trade flows are more likely to be chosen. Chandrasekhar (2010) argued that the resilience of the dollar as an international reserve and transaction currency was based on overall US strength in international relations. (WTO, 2012, p. 5)*

E não é indiferente para nenhum país a escolha das moedas internacionais em que sustenta as suas trocas comerciais internacionais, ou FDI, isto é, em que sustenta a atividade da sua economia, pois pode importar choques macroeconómicos em função da dependência que tenha de determinada moeda, como lemos no artigo da Organização Mundial do Comércio (2012): «(...) the currency of invoicing has an influence on the way in which macroeconomic shocks are transmitted, with exporters able to price in their own currencies being less subject to exchange rates fluctuations and in a better position to pass on changes in prices linked to exchange rates changes to consumers. Importers have also a preference for invoicing in local currency to minimize their exposure to currency changes.» (WTO, 2012, p. 6).

Atualmente (2016), os pesos de cada moeda no cabaz são os seguintes: «The inclusion of the Chinese currency marks the most significant change in the IMF's basket since the euro replaced the D-mark and the French Franc in 1999. The dollar will remain the biggest currency with a 41.7% weighting followed by the euro with 30.9%. With a 10.9% share, the renminbi moves beyond the yen (8.3%) and sterling (8.1%).» (OMFIF, 2015). Em termos



práticos, resulta que o dólar dos EUA (\$US) é transacionado e detido em 60% por não residentes e fora do território norte-americano, como afirma a Organização Mundial do Comércio (2012):

*(...) the very large majority of US dollar banknotes for «hand-to-hand», cash transactions are held outside the US territory: about three-quarters of hundred-dollar notes and half of fifty-dollar notes are held abroad. The share for all US dollar notes is 60%. US Dollar bond markets are supported by the issuance of US dollar-denominated debt, which currently account for up to 40% of bond holdings; the US dollar is also the prime currency of issuance for corporates in Asia and the Pacific, Latin America and the Middle-East, all of which have developed their capital markets in the recent years with some relation to the US dollar. According to the IMF, the largest share of international reserves is also denominated in US dollar (some 60% of the total). (WTO, 2012, p. 8)*

Acresce que, para além de sustentar o comércio internacional, o dólar dos EUA evoluiu nas décadas seguintes à Segunda Guerra Mundial, pela estabilidade e liquidez que oferecia, como moeda de referência à valorização de moedas nacionais em vários países no mundo, como exposto pela Organização Mundial do Comércio (2012, p. 8): «Another factor in favour of US dollar-denomination of trade is the large number of countries having a currency explicitly or implicitly pegged to the US\$ (some 90 in the world, a stable number in the past two decades) – notwithstanding full dollarization in several countries. All in all, US dollar-use is supported by a strong economy, producing little inflation, stable returns on investment for non-residents, and liquid currency markets.» Rickards (2015a, pp. 117-119) reforça o papel do \$US no período pós-Segunda Guerra Mundial, e considera que após 2010 nos encontramos perante a «Terceira Guerra de Moedas»:

*Currency War Two raged from 1967 to 1987. The seminal event in the middle of this war was Nixon's taking the US, and ultimately the world, off the gold standard on August 15th, 1971. He did this to create jobs and promote exports to help the US economy. What actually happened instead? We had three recessions back to back, in 1974, 1979, 1980. Our stock market crashed in 1974. Unemployment skyrocketed, inflation flew out of control between 1977 and 1981 (US inflation in that five-year period was 50%) and the value of the dollar was cut in half. Again, the lesson of currency wars is that they don't produce the results you expect which are increased exports and jobs and some growth. What they produce is extreme deflation, extreme inflation, recession, depression or economic catastrophe.*

*This brings us to Currency War Three, which began in 2010. Notice I jumped over that whole period from 1985 to 2010, that 35-year period? What was going on then? That was the age of what we call «King dollar» or the «strong dollar» policy. It was a period of very good growth, very good price stability and good economic performance around the world. It was not a gold standard system nor was it rules-based. The Fed did look at the price of gold as a*



*thermometer to see how they were doing. Basically, what the United States said to the world is, «We're not on a gold standard, we're on a dollar standard. We, the United States, agree to maintain the purchasing power of the dollar and, you, our trading partners, can link to the dollar or plan your economies around some peg to the dollar. That will give us a stable system.» (...) But the central banks agree to keep their currencies within a certain range when the currency wars are off. (Rickards, 2015a, pp. 117-119)*

Cohen (2003, p. 6) descreve igualmente as condições necessárias para uma moeda ter sucesso internacional e a confiança dos agentes económicos que atuam internacionalmente:

*Fundamentally, currency choice in the global marketplace is shaped by three essential attributes. First, at least during the initial stages of a money's cross-border use, is widespread confidence in its future value backed by political stability in the country of origin. Second are the qualities of «exchange convenience» and «capital certainty» – a high degree of transactional liquidity and reasonable predictability of asset value. The key to both qualities is a set of well-developed financial markets, sufficiently open to ensure full access by non-residents. Markets must not be encumbered by high transactions costs or formal or informal barriers to entry. They must also be broad, with a large assortment of instruments available for temporary or longer-term forms of investment, and resilient, with fully operating secondary markets for most if not all financial claims. And third, money must promise a broad transactional network, since nothing enhances a currency's acceptability more than the prospect of acceptability by others. Historically, this factor has usually meant an economy that is large in absolute size and well integrated into world markets. The greater the volume of transactions conducted in or with a country, the greater are the potential network externalities to be derived from use of its money. Not many currencies can meet all these demanding conditions. (Cohen, 2003, p. 6)*

Estão os utilizadores destas moedas reféns das regras dos seus emissores (bancos centrais e autoridades nacionais destas moedas e dos seus interesses nacionais), embora por vezes alguns *stakeholders*, como os agentes económicos, estejam pouco conscientes deste risco para além do risco de variação do valor da moeda – risco de câmbio. Em Cunha (1973) revemos que ao conceito de reserva monetária se sobrepôs o conceito mais amplo de liquidez internacional, para:

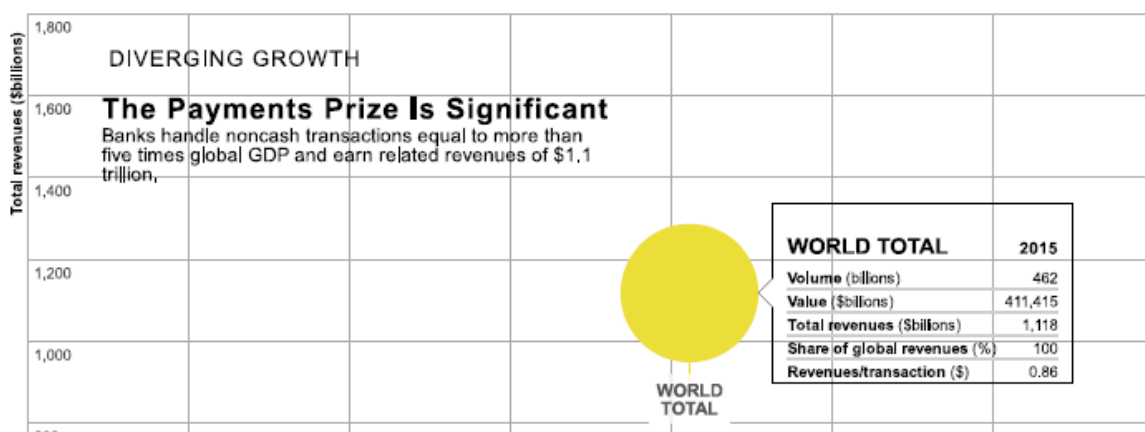
Indicar o conjunto de recursos a que as autoridades monetárias nacionais têm acesso para apoiar a paridade da respectiva moeda: com a nova expressão pretende abranger-se não só os ativos de que se dispõe a título definitivo e incondicional – as reservas monetárias – como determinadas facilidades proporcionadas pelo desenvolvimento da cooperação internacional, as quais, não participando das características de livre disponibilidade, desempenham uma função importante no financiamento dos desequilíbrios de pagamentos. (...) Simples facilidades conferidas a título temporário e envolvendo a sujeição a específico condicionamento, constituíam as componentes condicionais da liquidez. (Cunha, 1973, p. 51)

E Katz (2013) refere o poder de guerra norte-americano assente na sua moeda por esta ser, desde a Segunda Guerra Mundial, a moeda internacional de referência e de preferência de todos os agentes económicos mundialmente:

*The United States possesses a discrete and immense capacity for financial warfare. As the provider and guarantor of the world's reserve currency, the United States occupies a unique position in global financial markets. The reach of US currency is global. The Federal Reserve estimated that 60 percent of total US currency in circulation, roughly \$450 billion, is held outside the United States. Accordingly, the United States is the preeminent market for rising as well as investing capital. By 2010, foreign borrowers had \$2.1 trillion in debt outstanding from US sources. In the period 2003 to 2007, 55 percent of all highly rated US securities, treasuries, agencies, and AAA-rated private debt issued, \$4.5 trillion, were purchased by foreign entities. (Katz, 2013, p. 81)*

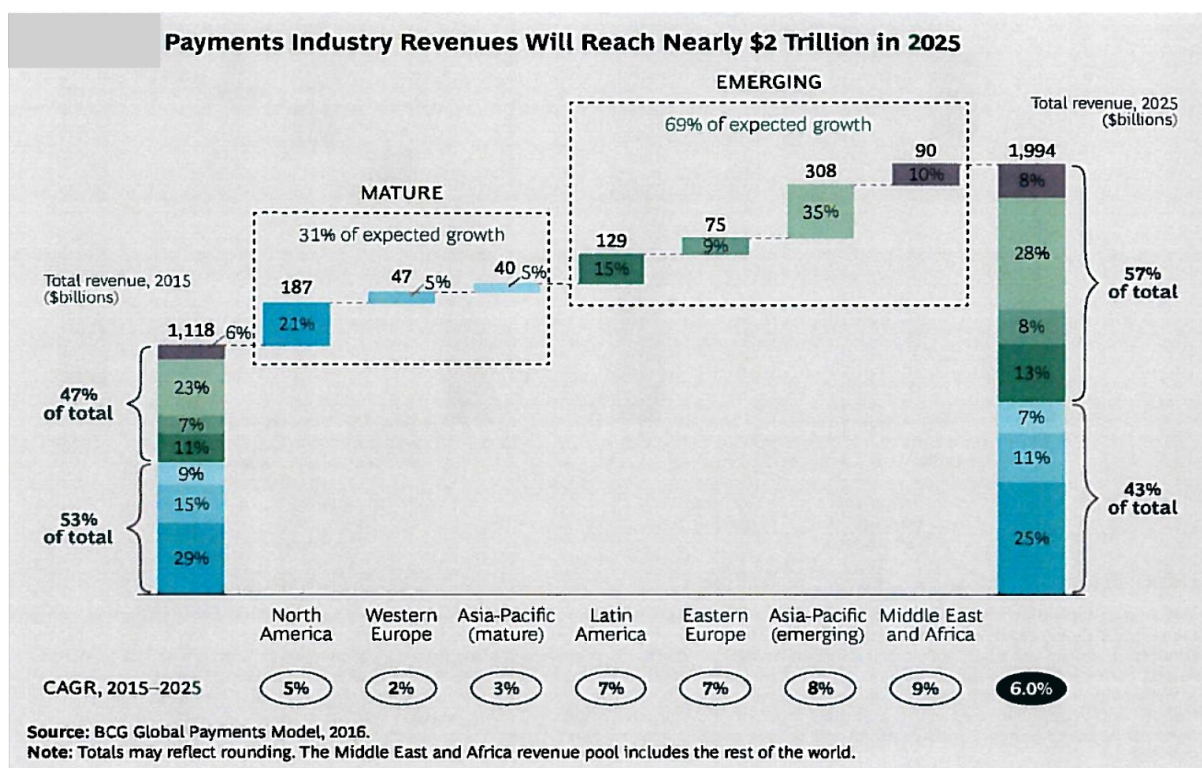
Para uma materialização da importância e da relevância, justificando uma das causas para a possibilidade de conflito e de defesa de posições dominantes no sistema financeiro internacional, apresenta-se o exemplo das transações de pagamentos a nível mundial (em todas as moedas) em 2015 e a dimensão de lucros que geram (1 bilião de \$US – que duplicarão potencialmente até 2025), bem como a estimativa da sua evolução até 2025, o que permite ter uma noção do volume de moeda em circulação nos sistemas de pagamentos do sistema financeiro global (462 mil milhões de transações no valor de 411 biliões de \$US, o que é equivalente a cinco vezes o PIB mundial) , segundo o estudo da consultora internacional Boston Consulting Group (BCG, 2016):

Fig. 54 Volume global de pagamentos em 2015 e projeção até 2025



(BCG, 2016)

Fig. 55 Volume global de proveitos da atividade de pagamentos em 2015 e projeção até 2025



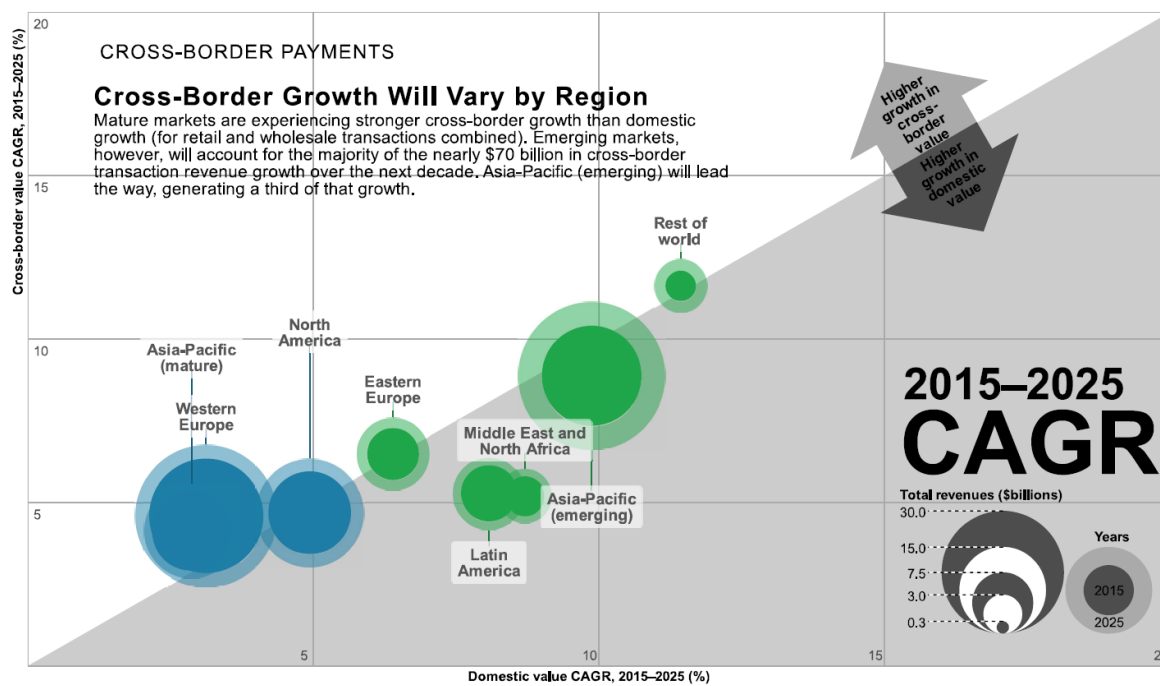
(BCG, 2016)

A escolha deste indicador prende-se com o facto de ser representativo em termos da abrangência, isto é, os pagamentos (cada vez mais desmaterializados – eletrónicos) são comuns em todas as sociedades de todos os Estados do mundo e servem tanto os cidadãos como as empresas privadas, o setor público e os governos, sendo por isso para esta investigação mais importante do que os exemplos mais comuns na literatura financeira e que geralmente se focam em transações em mercados de capitais ou em banca de investimento, que são representativos apenas da pequena parcela dos utilizadores do sistema financeiro internacional. Este indicador permite ter a perceção da dimensão e do poder da «força de combate».

Esta dimensão e os grandes volumes de transações geradores de lucros pelo serviço prestado, no que concerne a pagamentos internacionais (em moeda internacional exclusivamente), gera a natural competitividade por parte dos global players (bancos e Estados emissores de moeda internacional). A defesa constante da quota de mercado que detêm, quando não o ataque para conseguirem aumentar a quota de mercado, pode observar-se no gráfico abaixo, onde constam as zonas do mundo com maior volume de

pagamentos internacionais (cross-border) e as que têm maior potencial de crescimento até 2025 (BCG, 2016):

Fig. 56 Volume global de pagamentos internacionais em 2015 e projeção até 2025

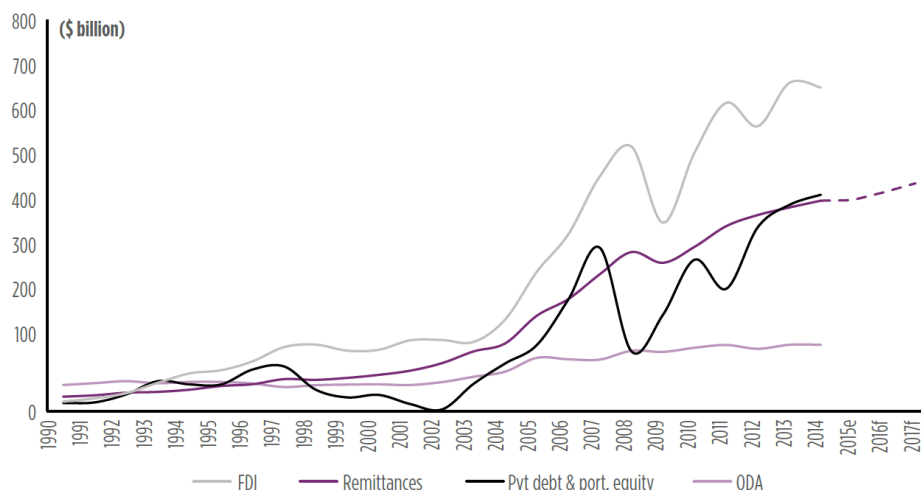


(BCG, 2016)

A estes volumes atribuídos ao sistema bancário formal pode-se acrescentar os volumes geridos por outro sistema não-bancário – denominado «informal» –, como o das MTO (Money Transfers Organizations), que se assumem como líderes do mercado de transferências de emigrantes (remittances). No conjunto de ambos os sistemas, segundo o Banco Mundial, o volume de transferências transacionado (432 mil milhões \$US) foi superior ao financiamento direto estrangeiro (FDI – Foreign Direct Investment), como se observa no gráfico abaixo:

Fig. 57 Evolução do volume global de *remittances* entre 1990 e 2017

FIGURE 5 ■ Remittance Flows Are Larger than Official Development Assistance (ODA), and More Stable than Private Capital Flows



Sources: World Bank Staff calculations, World Development Indicators, OECD. Private debt includes international bonds and borrowing through commercial banks.

(BCG, 2016)

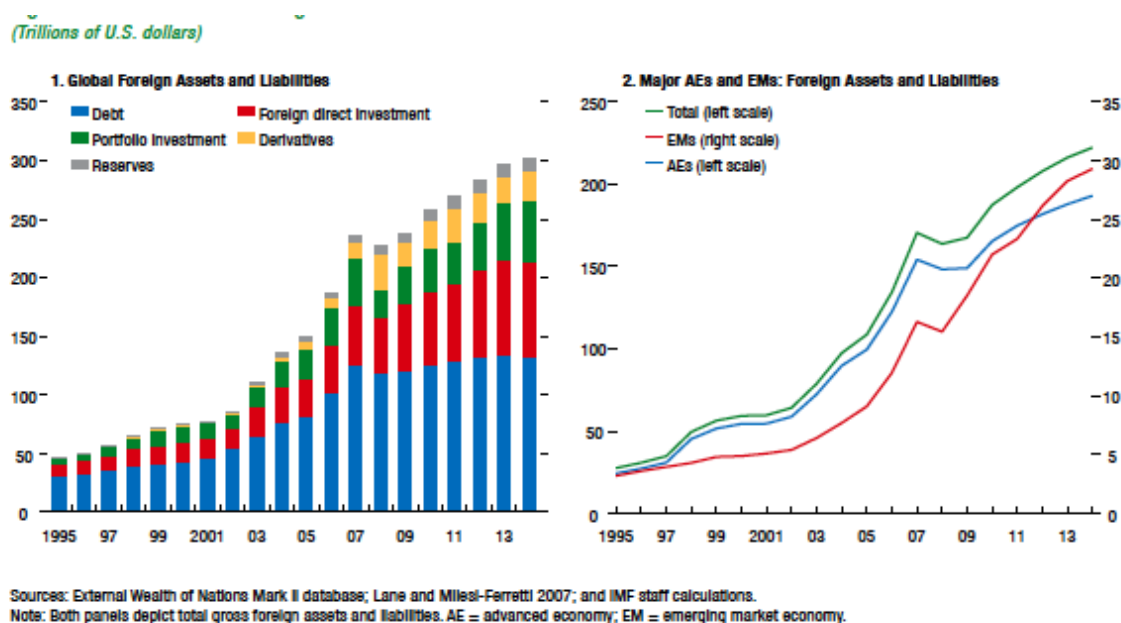
Ferraz (2012, p. 60) realça a importância destes volumes para os Estados, para as populações, para a economia e para o sistema financeiro global:

*As it relates to changes in the banking industry (...) we conclude the following: About the informal channels, it is estimated that 50% of the total remittances' flows continue to be sent through them. Neither the host nor the origin countries' financial systems take full benefit of these money flows to improve their liquidity situation. Also, governments, central or commercial banks are coordinated to leverage this source of liquidity – remittances –, implementing measures to capture volumes that are currently processed through the informal channels. Concluding on the relevance of current and forecasted migration flows and remittances, as well as in the demographic and macroeconomic environment and the impact of liquidity in the banking system financial stability, we may say that, based on the research performed, the migrants and remittances have a relevant impact, both in developed and developing countries, in the context of the monetary policies, in the management of the financial systems and in the reproductive development of the economy, as well as seems to represent an important business opportunity to the banking system. (...) This conclusion leads us again to the importance of liquidity, as the traditional sources of funding in the emerging markets (we would classify them, at this stage of the financial and economic crisis, as quasi-emerging markets in terms of risk, namely the PIGGS) are unavailable due to low risk appetite. Therefore, the banks have to look for new sources of funding, one of which can be the remittances, with all its potential. (Ferraz, 2012, pp. 60-78)*

Por seu lado a evolução da integração financeira global segundo o FMI (2016) materializou-se nos seguintes investimentos financeiros internacionais sempre em crescendo desde o

início do século XXI em todos os instrumentos: dívida soberana, reservas internacionais, investimento direto estrangeiro, derivativos e portfólio de investimento, e tanto em ativos em países emergentes como em países avançados, sendo que o investimento em países avançados após a crise financeira tem uma desaceleração enquanto em países emergentes continua em crescendo:

Fig. 58 Evolução da integração financeira global



Fonte: FMI (2016)

Um novo global player entra no sistema a partir de 2015 com a nova moeda internacional – a moeda chinesa renminbi –, aceite como moeda internacional SDR, introduzindo instabilidade, em especial ameaçando a posição de domínio das moedas internacionais (\$US e euro). Pela primeira vez, uma moeda de um país considerado em desenvolvimento entra neste cabaz, o que faz antever um reequilíbrio de poderes mundiais, tratando-se da zona mais populosa do mundo. «The renminbi's entry into the special drawing right represents the first time that a currency of a developing country becomes a de jure reserve asset – official recognition of a momentous shift in the global *power* balance.» (OMFIF, 2015)

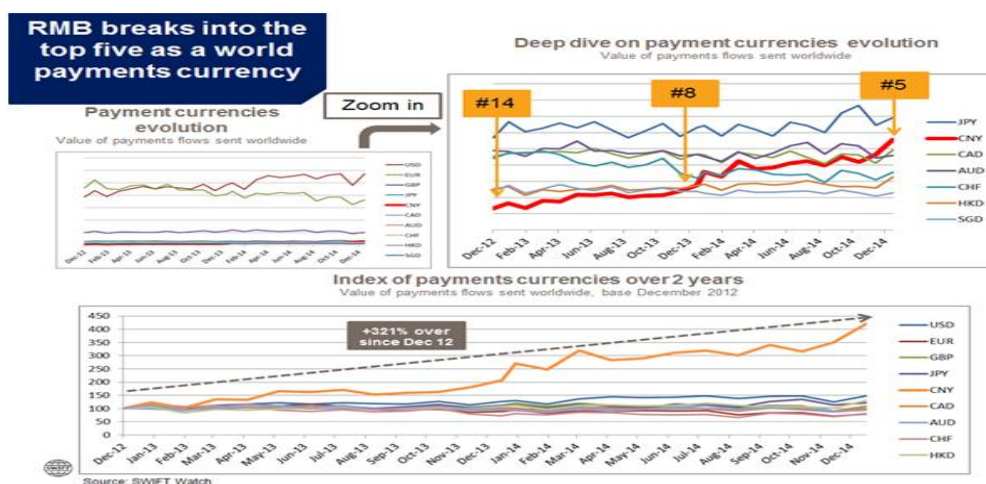
Como exemplo prático da rápida aceitação global da moeda chinesa como moeda internacional, muito suportada no volume de comércio internacional, podemos observar o movimento estatístico abaixo, que suporta os pagamentos internacionais. Os pontos de inversão da dicotomia euro/US\$ a partir de abril de 2013 são igualmente sinais importantes sobre as preferências dos agentes económicos, o que coincide com a recente velocidade de



ascensão da moeda Chinesa (CNY), que em menos de quatro anos passa de 20º lugar para 4º lugar nas moedas mais utilizadas em pagamentos internacionais:

«Last month's RMB tracker showed a spike in RMB utilisation, elevating the currency to the #4 position worldwide», says Michael Moon, Head of Payments, Asia Pacific at SWIFT. «Whether the RMB sits at position #4 or #5, what is important to note is the underlying growth of the currency, which is trending positive. Such a trend is supported by an increasing number of corporates adopting the RMB for trade settlement and a rising number of banks supporting those payments.» (SwiftWatch, 2015)

Fig. 59 Evolução dos pagamentos em moeda internacional entre 2012 e 2014



(SwiftWatch, 2015)

Fig. 60 Previsão da evolução – peso de cada moeda como reflexo do desenvolvimento económico

Figure 75: High FX turnover/GDP ratios in deliverable FX  
Average daily volumes as % of GDP vs. GDP

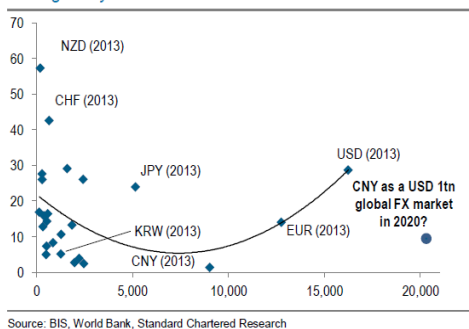
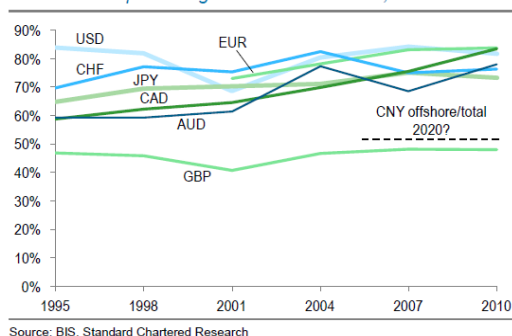


Figure 76: Percentage of currency traded outside borders  
Offshore as a percentage of total FX volumes, 2010



(Standard Chartered – global research 2013)

Cohen (2003) identifica os principais benefícios geopolíticos de uma moeda internacional como o dólar dos EUA (US\$): 1) lucro económico governamental por ser emissor da moeda (seigniorage – o valor da moeda é superior ao seu custo); 2) maior flexibilidade económica e



mitigação do risco de câmbio em transações comerciais; 3) símbolo de identidade e supremacia nacional, em especial; 4) dependência monetária de outros países e maior independência do próprio país.

*1. Most familiar is the potential for seigniorage. Expanded cross-border circulation of a country's money generates the equivalent of a subsidized or interest-free loan from abroad – an implicit transfer that represents a real-resource gain for the economy as a whole. (...) To this may be added a saving of interest payments on U.S. government securities, which are uniquely attractive to foreign holders because of their greater liquidity.*

*2. A second gain is the increased flexibility of macroeconomic policy that is afforded by the privilege of being able to rely on one's own money to help finance foreign deficits. Expanded cross-border circulation reduces the real cost of adjustment to unanticipated payments shocks by internalizing through credit what otherwise would be external transactions requiring scarce foreign exchange.*

*3. Third, more psychological in nature, is the gain of status and prestige that goes with market dominance. Money, as I have written elsewhere (Cohen, 1998), has long played a key symbolic role for governments, useful – like flags, anthems, and postage stamps -- as a means to cultivate a unique sense of national identity.*

*4. Finally, there is the gain of «hard» geopolitical power that derives from the monetary dependence of others. On the one hand, an issuing country is better insulated from outside influence in the domestic arena. On the other hand, it is also better positioned to pursue foreign objectives without constraint or even to exercise a degree of coercion internationally. (Cohen, 2003, pp. 4-5)*

É curioso observar a evolução histórica das moedas de reserva internacional e as soberanias que as emitiram e geriram ao longo dos séculos, podendo inferir-se que representam a alteração e mudança no equilíbrio de poderes mundial e na cultura de *governance*. Apresentamos um breve resumo ilustrativo:

- I. O real (réis) – moeda portuguesa utilizada no século XV, teve extensa utilização na Europa e nos novos territórios que se foram descobrindo, com o reconhecimento internacional de valor fidedigno e da estabilidade monetária portuguesa, que se prolongou por 80 anos. E nos séculos XVI, XVII, XVIII e XIX foi utilizada em todas as colónias portuguesas como moeda única.
- II. O real del plata – moeda espanhola, foi a moeda mais utilizada desde o século XVII até ao XIX por todo o mundo, mas em especial entre as colónias hispânicas.

- III. O padrão-ouro – todas as moedas eram indexados ao seu valor em ouro. Assim, o ouro era considerado a moeda mundial e todas as moedas estavam indexadas às reservas em ouro que o seu emissor possuía.
- IV. A libra esterlina inglesa veio a ocupar um lugar de primazia no comércio internacional no século XIX e até ao ano 1944, mantendo-se até aos nossos dias como uma das moedas que oferece maior segurança de valor. Notoriamente, o Império Britânico, seguido da organização intergovernamental Commonwealth of Nations (53 países que representavam 25% da área territorial mundial e da população mundial – cerca de dois biliões de cidadãos distribuídos por todos os continentes), foi a base de afirmação desta moeda, como defesa do seu poder de compra (PPP – Purchasing *Power* Parity) e capacidade de geração e reprodução de riqueza (GDP – Gross Domestic Product, e GNI – Gross National Income), que se estima em 2014 representar cerca de 17% da riqueza mundial. É interessante observar que o que une estes países não são obrigações legais ou imposições políticas, é dito que estão unidos pela língua, a história, a cultura e valores comuns de democracia, direitos humanos e respeito pela Lei (*common law*) e comércio livre (*free trade*).
- V. Por último, durante e após a Segunda Guerra Mundial, o dólar dos EUA assumiu a posição de hegemonia, que tem mantido, cada vez com maior dificuldade, até aos dias de hoje. Esta moeda afirma-se em especial no comércio de riquezas naturais, como as energéticas – petróleo, carvão, gás – e no desenvolvimento de centros financeiros centralizadores (*hubs*) do movimento de capital, tanto nos EUA como no Reino Unido.

A «Guerra das Moedas Internacionais» inicia-se após a Convenção de Bretton Woods, quando o padrão-ouro e a supremacia da libra esterlina (gerada no desenvolvimento económico da Commonwealth – do Império Britânico até 1884) perderam força por via da perda de supremacia económica Inglesa na Segunda Guerra Mundial; seguiu-se então o domínio da moeda norte-americana (Dólar), que foi tentativamente alvo de ataques do marco alemão entre 1970 e 1999 e do iene japonês (depois de 1980): «We in the United States cannot assume that the international role of the dollar is unassailable. Unlike during the years immediately following the Second World War, our institutions do not have a near-

monopoly on global confidence. The position of the dollar in the world must no longer be taken for granted. It must be earned, it is not automatic.» (Cohen, 1998, p. 158)

Após a Convenção de Bretton Woods, os EUA e a sua moeda usufruíram de largo período de hegemonia, tendo sido eleito o dólar dos EUA, pela maioria dos Estados, como um *safe heaven*, também denominado como «moeda de refúgio». Este sistema foi evoluindo sob a pressão internacional da liberalização. Neste quadro, como consequência assiste-se a uma crescente internacionalização das empresas, ao desenvolvimento do comércio internacional, à deslocalização de centros de produção, coadjuvados pela facilitação dos transportes e das comunicações e ainda pela ajuda económica, financeira e militar norte-americana, que empenhava todos os seus esforços para ser reconhecida como a nação líder mundial e, portanto, que o dólar dos EUA fosse utilizado universalmente. Mas progressivamente assiste-se a crescentes dificuldades de controlo monetário, que obviem a estabilidade. À medida que os Estados cresciam e se desenvolviam economicamente, como Costa (2010) nos recorda, o sistema «era testemunha do dilema:

A estabilidade do dólar encorajava os investidores internacionais a expandir as suas atividades financeiras além-fronteiras, aumentando a integração dos mercados financeiros, que, por sua vez, começou a minar os controlos sobre os fluxos internacionais de capitais, imprescindíveis para que um sistema, baseado no dólar e com paridades cambiais fixas-ajustáveis, pudesse funcionar de forma eficaz e equilibrada. (Costa, 2010, p. 283)

E Gavin (2002) considera que o sistema internacional de Bretton Woods continha contradições ao tentar conciliar a manutenção da estabilidade das taxas de câmbio com a defesa das alterações de fluxos de procura por ouro; como resultado, criava desequilíbrios entre economias, sendo que: «The most troubling design *flaw* was the lack of an effective, automatic mechanism to adjust and settle the payments imbalances that inevitably arose between surplus and deficit countries. Payments imbalances emerge because countries pursue different economic and monetary policies. This produces different national inflation and savings rates, changing the relative value or purchasing *power* of their currency.» (Gavin, 2002, p. 65). E lemos em Cunha (1973):

Nas discussões que sobre esta matéria se desenrolaram no âmbito do Grupo dos Dez, sobressaiu a divergência entre as posições dos Estados Unidos (que, sempre acompanhados pela Inglaterra preconizaram a criação de uma nova unidade de reserva internacional, destinada a completar e porventura a substituir progressivamente a função do dólar como moeda-chave) e da França (que pretendeu o regresso aos processos de ajustamento dos desequilíbrios próprios do padrão-ouro, completados pela concessão de simples facilidade

de crédito). Numa reunião realizada em Londres, em agosto de 1967, os representantes do grupo dos Dez chegaram a acordo quanto a linhas gerais de um plano de contingência, destinado a enfrentar uma situação futura de carência de liquidez internacional (...) na forma de Direitos de Saque Especial, administrados pelo Fundo Monetário Internacional. (...) são atribuídos aos participantes em montante proporcional às respectivas quotas junto do Fundo. Munidos de nova facilidade, os países em dificuldade de balança de pagamentos poderão adquirir a outros participantes determinados montantes de moedas efetivamente convertíveis, recebendo estes em troca montantes equivalentes de direitos de saque especiais. (Cunha, 1973, p. 163)

Segue-se um período onde a intervenção de entidades supranacionais, como o FMI (mas cujos principais membros controlam e determinam as regras como os EUA), no sistema tenta, sem sucesso, o controlo da estabilidade monetária lançando o instrumento denominado Direito de Saque Especial (DSE), que representava um cabaz de dez moedas internacionais (G10). O modelo de atuação do FMI restritivo leva à asfixia financeira das economias mais frágeis, e não ao redirecionamento do investimento para reprodução de riqueza que permita a estas economias pagar o financiamento em tempo útil. Exigem-se, por contrapartida de financiamento do FMI e para equilíbrio dos seus deficits nacionais, políticas económicas restritivas, e o conflito emerge criando de novo a necessidade de revisão dos mecanismos do sistema monetário internacional. É difícil encontrar um exemplo da intervenção do FMI tanto na Ásia, na América Central e na do Sul ou em África cujo resultado não fosse um insucesso económico-financeiro com reversão no desenvolvimento económico e social desses Estados intervencionados. D. Acemoglu e J. A. Robinson (2014) consideram que estas organizações supranacionais, como o Banco Mundial e o Fundo Monetário Internacional, tendem a forjar a prosperidade:

Embora, por si sós, muitas destas reformas possam ser sensatas, a abordagem das organizações internacionais de Washington, Londres ou Paris continua a estar imbuída de uma perspectiva incorreta que não reconhece o papel das instituições políticas nem as limitações que estas impõem aos decisores políticos. As tentativas por parte de instituições internacionais, de forjar o crescimento económico obrigando prepotentemente os países pobres a adotarem políticas e instituições melhores não resultam porque não envolvem qualquer explicação das razões pelas quais as más políticas e instituições surgiram inicialmente. (D. Acemoglu e J. A. Robinson, 2014, pp. 532-533)

Na crise monetária de 1971, quando os Estados Unidos atingem um enorme défice na sua balança comercial, revela-se a vulnerabilidade crescente da moeda de reserva monetária (\$US), alimentando a disparidade entre as responsabilidades à vista e as respetivas reservas

monetárias dos Estados Unidos acumuladas em grande parte em mãos privadas, em especial não-residentes, que em face de dúvida poderiam subitamente afluir aos bancos centrais estrangeiros para conversão do dólar em ouro, e Cunha (1973) conclui que:

A variante do sistema de Bretton Woods que passou a praticar-se envolvia, pois, o reforço do papel do dólar como moeda de intervenção e como moeda de reserva: desaparecido o sentido prático da vinculação ao ouro, que, anteriormente a 1971 decorria da consagração formal da convertibilidade, o regime monetário internacional, que fora basicamente *estalão ouro-dólar*, assumia agora a configuração característica de puro *dollar standard*. (...) não é menos certo que tendia a afirmar-se amplo consenso internacional quanto à necessidade de assegurar no futuro a substituição de fontes de liquidez associadas aos desequilíbrios de pagamentos dos países emissores de moeda-chave pelos processos de criação coletiva de reservas, que se reconduzem ao tipo de solução posto em prática com as primeiras atribuições de direitos de saque especiais. Os ajustamentos implicaram uma depreciação efetiva do dólar em termos das moedas dos outros países da OCDE (...) sem o que não poderia processar-se o reequilíbrio da balança de operações comerciais dos Estados Unidos. (Cunha, 1973, p. 186)

Entre 1973 e 1975 verificam-se outros eventos e fenómenos que impactam e reforçam a teoria da geofinança, por se integrarem no comportamento da moeda e do sistema financeiro internacional, como a valorização do recurso natural – o petróleo, então escasso –, que foi intencional e acordada pelos países que constituíam a OPEP (Organização dos Países Exportadores de Petróleo)<sup>1</sup>, levando a um profundo desequilíbrio nas balanças de pagamentos de muitos países, dado que a maioria dos países no mundo é dependente da importação de petróleo. Feitor (1976) explica como teve impacto na valorização da moeda de então – o padrão-dólar:

Como os EUA são menos dependentes das importações energéticas – além das suas multinacionais dominarem o mercado petrolífero mundial e de a alta do preço tornar mais rentáveis alguns jazigos americanos – que esses países, a confiança na moeda americana, que se encontrava muito abalada, subiu de novo gradualmente. Hoje o dólar é uma das moedas sólidas, constituindo o eixo dólar-marco alemão um elemento-chave no comportamento dos mercados de câmbios. (Feitor, 1976, p. 102)

---

<sup>1</sup> «The Organization of the Petroleum Exporting Countries (OPEC) was founded in Baghdad, Iraq, with the signing of an agreement in September 1960 by five countries namely Islamic Republic of Iran, Iraq, Kuwait, Saudi Arabia and Venezuela. They were to become the Founder Members of the Organization. These countries were later joined by Qatar (1961), Indonesia (1962), Libya (1962), the United Arab Emirates (1967), Algeria (1969), Nigeria (1971), Ecuador (1973), Gabon (1975) and Angola (2007)» (OPEC, 2016).

Mas a pergunta que ainda hoje se mantém totalmente atual – e cuja resposta, também atual, continua a gerar ações de ataque, protecionismo ou defesa a todo o momento – é feita por Feitor (1976):

Na ausência desta medida da O.P.E.P., que modificou a atitude dos detentores de dólares em relação à moeda americana, qual seria o resultado para o sistema monetário capitalista de uma rejeição em larga escala do dólar? Basta considerar o peso dos haveres em dólares nas reservas monetárias mundiais, e ainda a larga soma de dólares detida por residentes fora dos Estados Unidos sob a forma de depósitos bancários, para termos a resposta. A defesa da sua moeda em acelerada degradação exigiria das autoridades americanas medidas drásticas com efeitos depressivos sobre o conjunto de todas as economias capitalistas. E exigiria, igualmente, uma rigorosa contenção nas despesas militares e noutros dispêndios tipicamente imperialistas. (Feitor, 1976, p. 102)

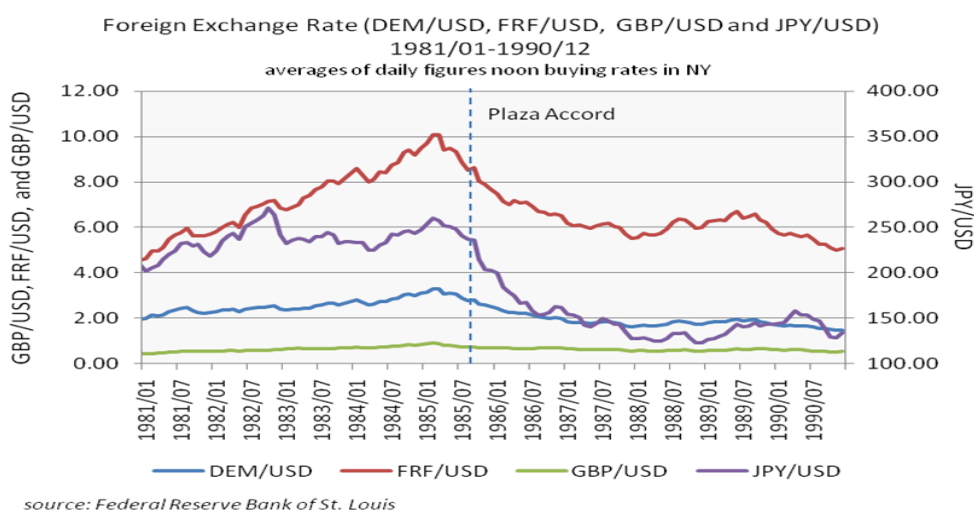
Encontram-se nesta altura (anos 1970 a 1990) factos históricos que confirmam e servem de prova à teorização da geofinança: a inter-relação e programação interativa da ação estratégica entre o poder político, o poder económico, o poder militar e o poder financeiro, assentes nomeadamente na moeda internacional. E Feitor (1976) conclui sobre os factos e a execução política deste período:

A triplicação do preço do petróleo permitiu fazer pagar à maioria dos países do chamado terceiro mundo, e também a alguns países imperialistas de segunda grandeza, uma boa parte do preço que a defesa do dólar implicou. (...) Parece que os Estados Unidos se encontram, pois, dispostos a tirar todo o proveito do padrão-dólar de facto em que o sistema de relações monetárias intercapitalistas caiu, impondo o dólar não só como meio intermediário das trocas no plano internacional, mas também como moeda de reserva, visto não existirem alternativas de liquidez internacional. As desvalorizações de 71 e 73, que melhoraram a sua posição comercial, e a «jogada do petróleo» (alguns membros da O.P.E.P., principalmente a Arábia Saudita, de longe o maior produtor, são países cuja docilidade perante os desígnios de Washington é bem conhecida), deram aos Estados Unidos a força que necessitavam no plano económico para fazerem vingar os seus pontos de vista e encaminharem as propostas relativamente ao sistema monetário, por uma lado, para o reconhecimento de situações de facto e, por outro lado, para a desmonetização do ouro. Na prática, assiste-se ao reforço da posição dos países com moeda idónea para o desempenho da função de moeda de reserva internacional. Isto explica o apoio dos alemães aos pontos de vista americanos. (Feitor, 1976, p. 103)

Segue-se a era de um regime de flutuação cambial livre, onde as autoridades nacionais não determinam a variação do valor das moedas diretamente, nem as entidades supranacionais conseguem impor a coordenação necessária, e será a lei do mercado a ditar a variação do valor das moedas mais transacionadas internacionalmente por escolha dos agentes

económicos globais. No gráfico seguinte encontramos a evolução entre 1980 e 1990 da média diária de taxa de câmbio entre as moedas marco alemão, franco francês, libra esterlina e iene japonês contra o dólar norte-americano, representativas desta fase:

Fig. 61 Gráfico da evolução da taxa de câmbio das moedas marco alemão, franco francês, libra esterlina e iene japonês contra o dólar norte-americano no período entre 1989-1990



(Fed. Reserve, St. Louis)

Estrategicamente, a Europa, recomposta do caos da guerra, criou no ano 1999 a moeda única – o euro – como o único símbolo de união e identidade europeia, comum a 11 países da União Europeia, e entre 2007 e 2015 alargou a mais sete países. Começava nesta altura a crescente guerra euro/US\$ pela conquista do domínio sobre trocas comerciais mundiais, em especial de commodities e reservas naturais (ouro, petróleo e minerais), reservas de liquidez e capital global. E constata a WTO (2012, p. 9) um duopólio neste período: «we have seen since the introduction of the euro a relatively "stable" duopoly in currency use over the past decade». Ambas as moedas tentam afirmar-se como moeda de referência mundial para trocas comerciais – um paraíso de segurança e confiança, que tem subjacente fortes pressões geopolíticas e geoeconómicas, para controlo das fontes de riqueza mundial. Em 1998, já Cohen especulava da seguinte forma sobre a dialética contínua entre a autoridade política e os mercados, perante a nova moeda europeia, o euro:

*In the short term widespread displacement of the dollar will occur only if an aggressive EU marketing strategy is designed to expand networks for cross-border use of the Euro. Market share may be promoted, for example, by sponsoring the development of debt markets denominated in Euro's or by subsidizing the Euro's use as a vehicle for third party trade. This is one circumstance where, in the ongoing dialectic between political authority and markets,*



*public policy can make a real difference. If it chose to do so, however, the EU would pose a direct threat to the authoritative domain of the dollar – and thus put itself on track of open confrontation with the USA. (Cohen, 1998, p. 160)*

No texto da WTO (2012) resume-se o período mais recente da história das moedas consideradas e aceites internacionalmente:

*By order of importance, there was a second choice of currencies comprising the Deutsche Mark, the Japanese Yen, the UK Pound Sterling, the French Franc, the Australian dollar and the Swiss Franc, reflecting the importance of each currency as a trade, financial or reserve currency. (...) Since the introduction of the euro, two currencies are dominating the world market for currencies. Other currencies such as the Pound Sterling and the Yen are still important but are regarded as no substitutes to the US dollar and the euro by the markets. The RMB can be an alternative in the medium-to-long-term, but remains scarce by such definition – not that it is not stable or available for trade, but it still offers limited convertibility, and hence limited liquidity globally and no hedging facilities.(...) It is interesting to note that total transactions have more than tripled in the past decade, from US dollars 1.4 trillion in 2001 to US dollar 4 trillion in 2011 reported in the Bank of International Settlement (BIS) most recent «Triennial Bank Survey». (WTO, 2012, p. 9) .*

Fig. 62 Transações em moeda internacional – peso das divisas nos anos 2001 a 2011.

Table 1.1: Currency Distribution in Foreign Exchange Transactions

Currency	2001	2004	2007	2011
US dollar	89.9	88.0	85.6	84.9
euro	37.9	37.4	37.0	39.1
Japanese yen	23.5	20.8	17.2	19.0
Pound Sterling	13.0	16.5	14.9	12.9
Australian dollar	4.3	6.0	6.6	7.6
Swiss Franc	6.0	6.0	6.8	6.4
Other currencies	25.4	25.3	31.9	30.1

Source: Bank of International Settlement (BIS), Triennial Bank Survey, 2010

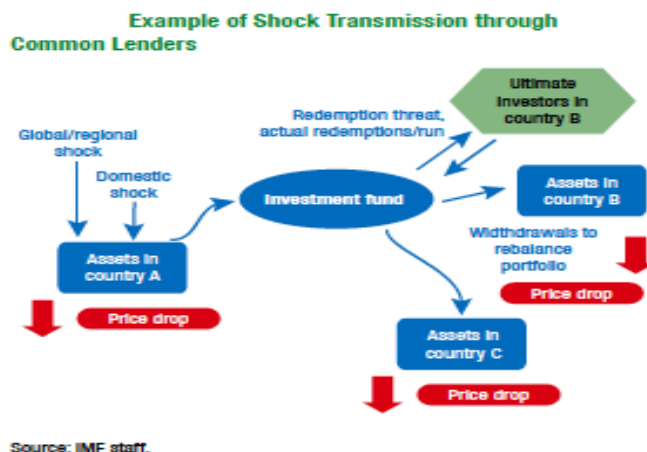
Notes: Since two currencies are involved in every transaction, the sum of percentage share of individual currencies equal 200%.

(BIS, 2010)

Com a liberdade de ação e interação económica e financeira a nível global que se atinge no final do século XX e se propaga na primeira década do século XXI, assiste-se ao desenvolvimento de um novo fenómeno de grande e incerta dimensão e impacto: a possibilidade de risco sistémico a que, especialmente os atores do sistema financeiro, atribuem a caracterização tipo de um «Black Swan» (cisne negro), mas que o próprio autor (Nicholas Nassim Taleb) deste conceito contesta, dizendo: «It has become increasingly common to label catastrophic events as black swans, perfect storms and tipping points. During the past decade alone, financial professionals have assigned the black swan moniker to the 1998 collapse of Long Term Capital Management; the 2000 dot-com bubble; the 2005

housing bubble; and, more recently, the financial market crisis.» (A. H. Catanach e J. A. Ragatz, 2010, p. 1). E o FMI (2016) caracteriza o efeito de contágio que promove risco sistémico no seguinte exemplo:

Fig. 63 Exemplo do contágio entre países – risco sistémico



FMI(2016)

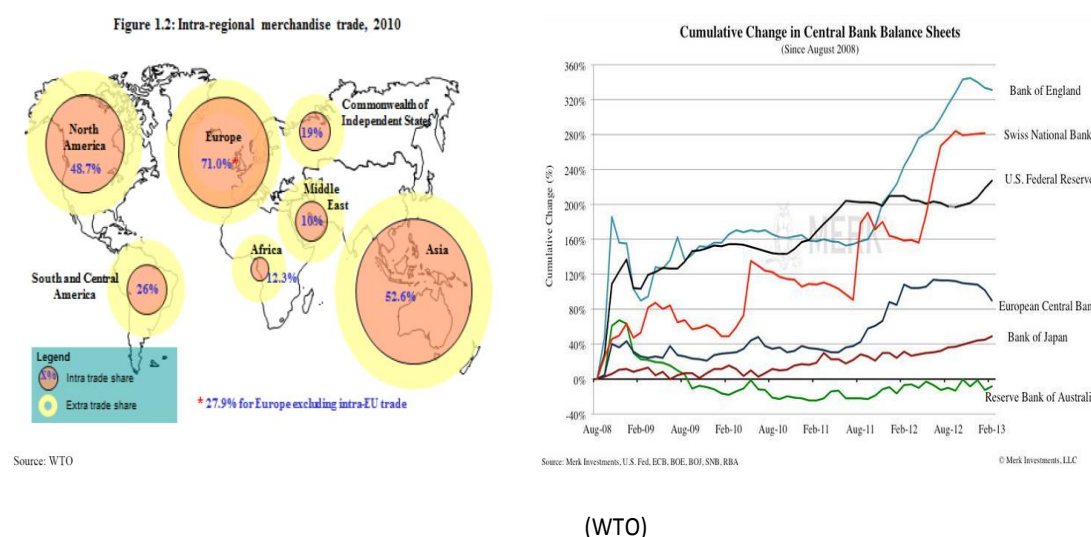
Mais uma vez se constata que o comércio é a base de afirmação da moeda, e podemos observar que a ascensão do euro se deve em especial ao comércio intracomunitário e à dimensão deste mercado europeu, que se estendeu também à Europa de Leste. Parecia que a moeda internacional euro iniciava uma trajetória para ser aceite fora destas regiões, substituindo o dólar dos EUA, quando a crise de 2007-2008 se revelou, levando ao receio quanto à fragilidade da União Europeia e à sobrevivência da sua moeda única, provocando nova corrida ao \$US. Essa corrida ao US\$ levou à sua consequente escassez, logo, à sua valorização e notabilização.

Também os bancos centrais assumem maior importância como «porto seguro», recebendo depósitos dos bancos comerciais por estes já não confiarem uns nos outros, congelando a circulação do dinheiro e a liquidez dos mercados em várias moedas internacionais. «Between the fall of 2008 and mid-2009, the US money market has been under stress, as a result of a lack of confidence between banks operating in it. Moreover, in a tight market, the demand for US dollar re-financing of short-to-medium-term claims has been exceptionally high, from both resident and non-resident banks. This created a shortage in US dollars in offshore markets, addressed by the Federal Reserve Board with the conclusion of 14 swap

agreements with key central banks, with a view to facilitate the payment of trade transactions.» (WTO, 2012, p. 13)

Podemos observar nos gráficos abaixo a dimensão das principais zonas de comércio internacional que podem projetar moedas internacionais, segundo a WTO (2012, p. 12) e a acumulação de depósitos em bancos centrais no período pós-crise de 2008:

Fig. 64 Principais zonas de comércio internacional (2010) e depósitos em bancos centrais (2008-2013)

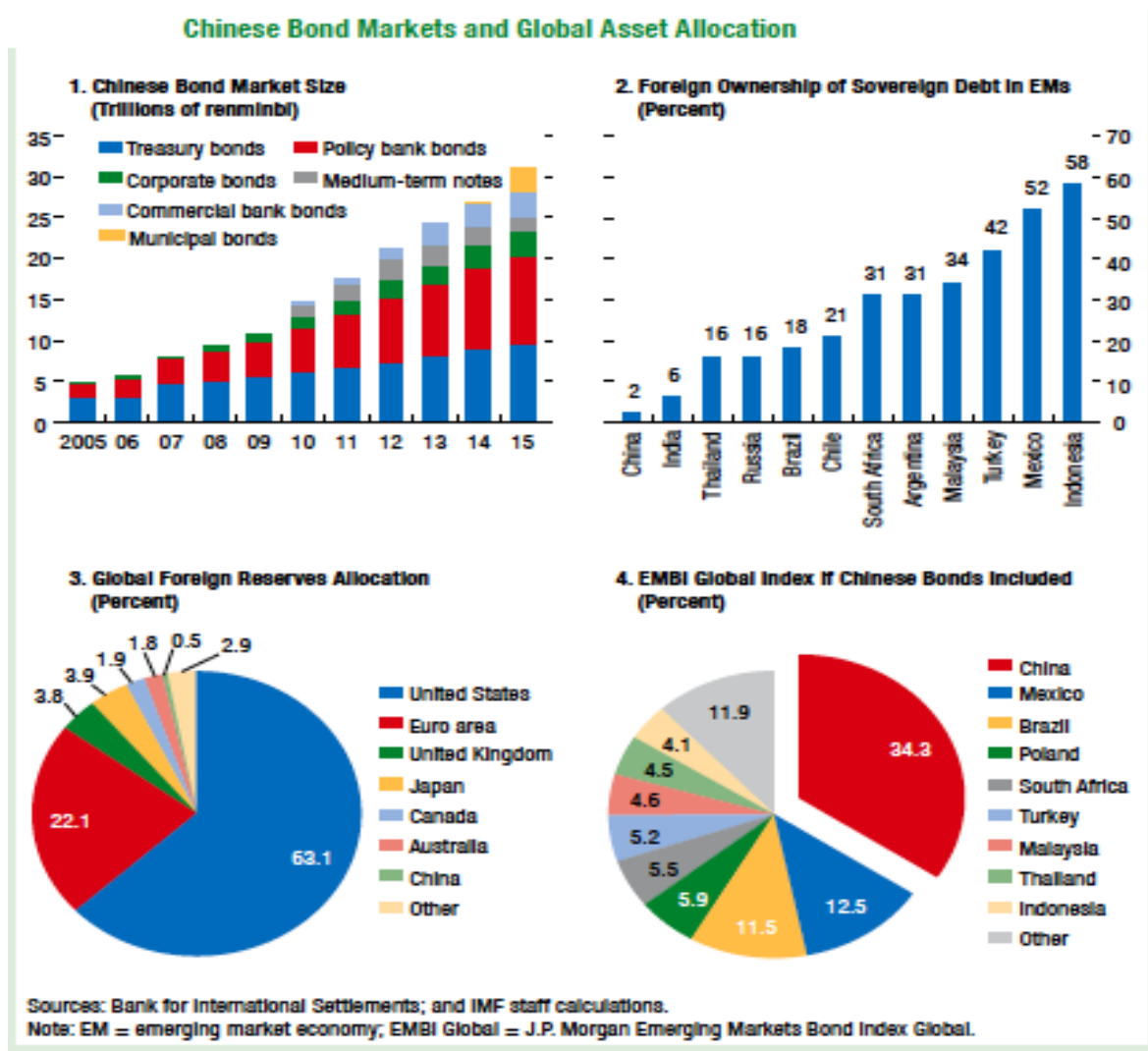


E novo acontecimento vem provocar instabilidade de novo no equilíbrio de poderes internacional: em 2009-2010, a China internacionaliza a sua moeda – renminbi –, que inicia uma trajetória ascendente inesperada para os atores da indústria financeira – que estavam habituados a que uma moeda internacional tivesse um ciclo de vida longo para se implementar –, sendo que em 2015 é aceite como moeda de referência internacional por inclusão pelo FMI no cabaz de moedas com direito a saque especial (SDR). Zarate (2013, p. 93) relata sobre a evolução da moeda internacional chinesa:

*The Chinese have begun to use their own currency, the renminbi, and reserves in certain trading situations and with some partners with more frequency. China recently completed a \$1.08 billion currency swap deal with Kazakhstan and has similar arrangements with Argentina, Belarus, Hong Kong, Indonesia, Malaysia, South Korea, Ireland and Iceland. China has also reached agreements with Russia and Brazil to gradually eliminate the dollar from bilateral trade. All five of the BRICS (Brazil, Russia, India, China, and South Africa, all of which have large, rapidly growing economies) have taken significant steps toward trading in their own currencies, diversifying their foreign exchange reserves, and hedging their bets against the growing instability of the dollar and the euro. (Zarate, 2013, p. 93)*

E sobre este mais recente *player*, um país em desenvolvimento, a China, afirma-se: «By contrast to the artificial SDR, the renminbi is becoming much more real for investors around the world. Approval of renminbi inclusion is of enormous symbolic value to Beijing, reinforcing its bid to turn the renminbi into an international *hard* currency and to challenge western dominance of global monetary *governance*. More specifically, it could trigger a large shift of global institutional assets into renminbi.» (OMFIF, 2015). E segundo o FMI (2016) o volume de investimento nacional e internacional medido em Renminbi, estima-se ser o representado nas figuras abaixo:

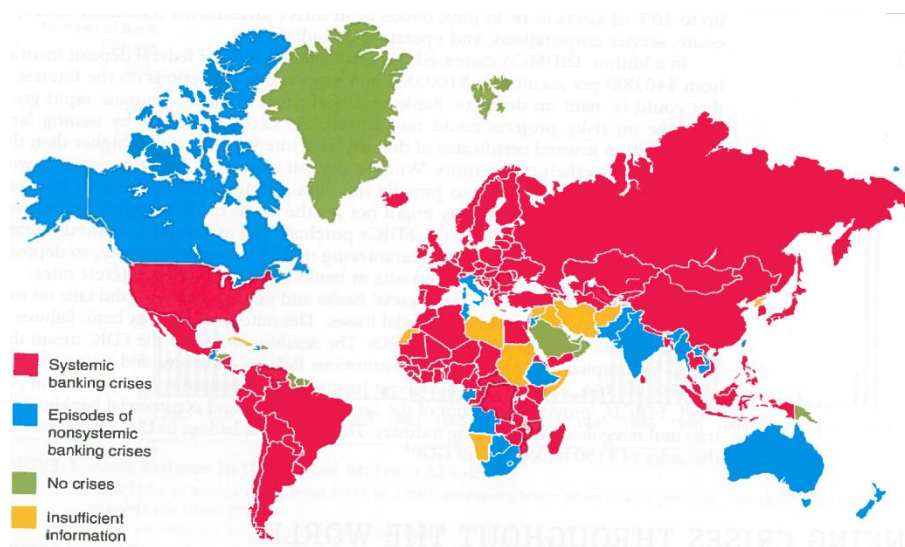
Fig. 65 Evolução do investimento Chinês



FMI(2016)

A «Guerra das Moedas» agudiza-se à medida que mais players entram no jogo e sobressai a reconhecida preocupação norte-americana sobre como manter a supremacia da sua moeda, que tanto poder mundial tem assegurado nas últimas décadas: «The standing of the dollar allows the United States to shape the global economic and political system and offers it greater influence abroad, greater flexibility at home, and greater insulation from international crises.» (Zarate, 2013, p. 93). À «Guerra das Moedas» sucedem-se ou antecedem-se crises financeiras e consequentes crises económicas e sociais; apresenta-se por isso um resumo que permite apontar para o seu relacionamento numa perspetiva em que a moeda serve como estratégia de ataque, dissuasão ou defesa em cada momento considerando o ambiente económico, social e político:

Fig. 66 Mapa das crises financeiras pelo mundo desde 1970



(Mishkin, 2013, p. 314)

Fig. 67 Tabela com o resumo das crises financeiras pelo mundo desde 1991

Crisis	Vulnerability	Trigger
Finland (1991) Norway (1988) Sweden (1991)	Credit and house price booms, overheating, thin capitalization of banks, concentrated loan exposures, domestic lending in foreign currency, financial deregulation without strengthening of prudential regulation and supervision; weaknesses in risk management at the individual bank level.	Tax reforms, tightening of monetary policy, collapse of trade with the Council for Mutual Economic Assistance, exchange rate depreciation
Mexico (1994)	Government's short-term external (and foreign-exchange-denominated) liabilities.	Tightening of U.S. monetary policy, political shocks
Argentina (1995)	Banking system short-term external and peso and FX-denominated liabilities.	Contagion from Mexico crisis
Japan (1995)	Credit and real estate boom, financial deregulation without strengthening of prudential regulation and supervision, weak corporate governance and regulatory forbearance.	Real estate collapse
Thailand (1997)	Financial and nonfinancial corporate sector external liabilities, concentrated exposure of finance companies to property sector.	Terms of trade deterioration, asset price deflation
Korea (1997)	Financial sector external liabilities (with substantial maturity mismatch) and concentrated exposure to chaebols, high corporate debt/equity ratio	Terms of trade deterioration, profitability of chaebols, contagion from Thailand crisis
Indonesia (1997)	Corporate sector external liabilities, concentration of banking system assets in real estate/property-related lending, high corporate debt/equity ratio.	Contagion from Thailand crisis, banking crisis
Russia (1998)	Government's short-term external financing needs.	Failure to implement budget deficit targets; terms of trade deterioration.
Brazil (1999)	Government's short-term external liabilities.	Doubts about ability to implement budget cuts; current account deficit; contagion from Russian default.
Turkey (2000)	Government short-term liabilities; banking system foreign exchange and maturity mismatches.	Widening current account deficit, real exchange rate appreciation, terms of trade shock; uncertainty about political will of the government to undertake reforms in the financial sector.
Argentina (2002)	Public and private sector external and FX-denominated liabilities.	Inconsistency between currency board arrangement and fiscal policy; Russian default.
Uruguay (2002)	Banking system short-term external liabilities.	Argentine deposit freeze leading to mass withdrawals from Uruguayan banks
United States (2007)	Credit and house price boom, weaknesses in financial regulation resulting in a build-up of leverage and mispricing of risk.	Collapse of the subprime mortgage market

Source: Ghosh and others, "Anticipating the Next Crisis," Finance and Development, September 2009; Ghosh and others, 2008, "IMF Support and Crisis Prevention", IMF Occasional Paper No. 262.

(FMI, 2010)



Os custos sobre o PIB de «salvar» bancos e instituições financeiras, bem como de recuperar de crises financeiras, foram como Mishkin (2013, p. 315) apresenta:

Fig. 68 Tabela com o resumo dos custos e peso no PIB de «salvar» bancos entre 1980-2009

The Cost of Rescuing Banks in a Number of Countries		
Country	Date 1980–2009	Cost as a Percentage of GDP
Indonesia	1997–2001	57
Argentina	1980–1982	55
Thailand	1997–2000	44
Chile	1981–1985	43
Turkey	2000–2001	32
South Korea	1997–1998	31
Israel	1977	30
Ecuador	1998–2002	22
Mexico	1994–1996	19
China	1998	18
Malaysia	1997–1999	16
Philippines	1997–2001	13
Brazil	1994–1998	13
Finland	1991–1995	13
Argentina	2001–2003	10
Jordan	1989–1991	10
Hungary	1991–1995	10
Czech Republic	1996–2000	7
Sweden	1991–1995	4
United States	1988	4
Norway	1991–1993	3
2007–2009		
Iceland	2007–2009	13
Ireland	2007–2009	8
Luxembourg	2007–2009	8
Netherlands	2007–2009	7
Belgium	2007–2009	5
United Kingdom	2007–2009	5
United States	2007–2009	4
Germany	2007–2009	1

Sources: Luc Laeven and Fabian Valencia, "Resolution of Banking Crises: The Good, the Bad and the Ugly," IMF Working Paper No. WP/10/46 (June 2010) and Luc Laeven, Banking Crisis Database at <http://www.luc laeven.com/Data.htm>

(FMI, 2010)

Esta plataforma mundial comum é de equilíbrio muito sensível, como sugere Cohen (1998, p. 1): «Currency use is by no means confined by the territorial limits of individual states. In more recent years, by contrast, as currency barriers have come down and financial markets have expanded across the globe, the array of currency choice has greatly widened; and monetary sovereignty, as a result, has as in earlier times become increasingly diffuse and permeable.» Também Zarate (2013) alerta para como o poder do valor destas moedas



internacionais está a criar um cenário perigoso e com amplitude sistémica de relacionamento conflituoso, que quase supera o clima sentido na Guerra Fria, com uma diferença crucial: agora, qualquer manobra política que afete a valorização e o equilíbrio na valorização deste cabaz de moedas tem impacto imediato na vida económica e social de vários países dependentes dessas moedas, e as ameaças revertem imediatamente em prejuízo ou benefício de alguém:

*This portends a world of multiple reserve currencies, one in which the dollar serves as the primary rudder, steering a steady course to prevent erratic devaluations, but in which the currents are more volatile than they have been for decades. In this scenario, the euro, the British pound, the Swiss franc, and the renminbi would play enhanced roles as regional currencies for Europe and Asia, thereby limiting US influence in these areas.*

*A more dangerous scenario is an intensification of what James Rickards has termed «Currency War III». According to Rickards, this war began in 2010 and involved competitive devaluations of the yuan, dollar, and euro. These concerns were echoed publicly in 2013 by finance ministries and central banks. It is important to note that the biggest threat is not that yuan devaluation directly damages the US economy. The true threat is systemic. The current China-US monetary relationship is unsustainable and brings the fragility of the entire international monetary system into sharp relief. Currently, China is the most competitive player in the so-called currency wars. Yet all major powers are attempting to influence the relative value of their currencies, a ruthless competition that places the entire global monetary system at risk. The currency war need not devolve into actual war for it to prove disastrous. A small but systemically critical event — such as the collapse of the Spanish bond market — could ignite a widespread loss of confidence in paper currencies and a massive transition to hard assets (gold) led by a shrewd and forward-leaning competitor state such as Russia or China. (Zarate, 2013, p. 94)*

O momento atual após o referendo nacional no Reino Unido sobre a sua permanência na União Europeia, onde a população votou maioritariamente pela saída, vem realçar este ponto, dado que todas as preocupações se focam no valor das moedas internacionais envolvidas e nos mercados financeiros internacionais, como relatam os média diariamente, a exemplo do Jornal de Negócios (2016):

Exemplo de notícias nos jornais na sequência do referendo Britânico (Brexit), referindo-se a consequências reais e esperadas de âmbito financeiro – desde desvalorização bolsista, desvalorização da moeda (libra esterlina), juros da dívida soberana – como argumento no âmbito do ato político.

Fig. 69 Exemplo de notícias nos jornais na sequência do referendo Britânico (Brexit) e a imediata relação com variáveis financeiras (Jornal Negócios, 2016)

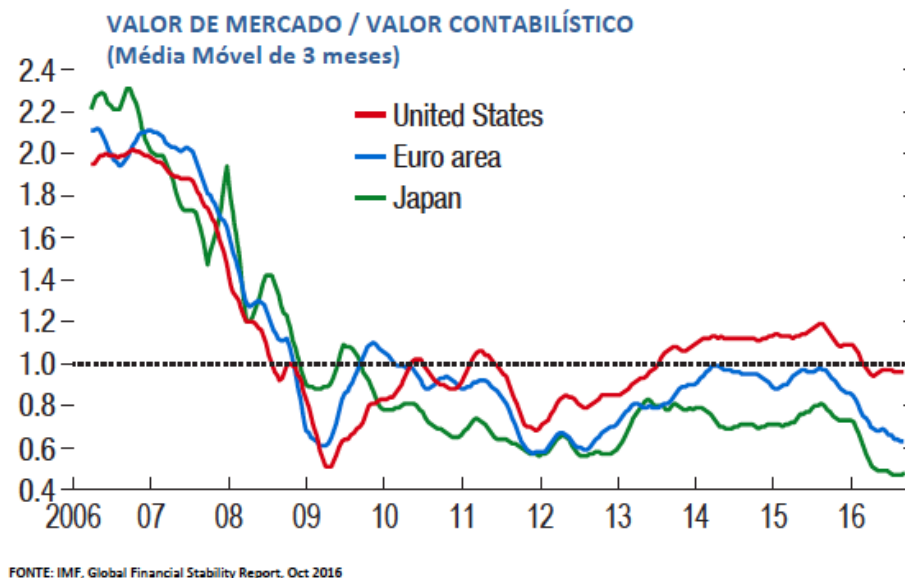
Bolsas em mínimos de vários anos, juros da dívida soberana a disparar. Isto com a libra a tocar níveis de 1985 e o ouro a brilhar. Um efeito colateral do Brexit que, dizem os analistas, vai demorar a passar.



E ainda se pode discutir se o fator «capital» deixou de ser um bem escasso, pois circula a baixo custo entre fontes de disponibilidade e os destinos carentes a uma elevada velocidade e usando plataformas e meios tecnológicos facilitadores, e não controlados no seu todo, mas apenas nas suas partes constituintes. Esta velocidade, a disponibilidade e a facilidade de movimento transaccional do capital podem, num espaço de tempo reduzido, provocar riscos sistémicos quando sejam decididos movimentos anormais significativos por razões que se podem prender com o risco dos devedores, sejam eles privados ou soberanos, ou tenham origem em temas geopolíticos, religiosos ou de regulação da economia, ou ainda quando decorram da decisão de administradores executivos ou de grupos de acionistas multiculturais relevantes.

No rescaldo da crise financeira de 2007-2008, observa-se como resultado a desvalorização do setor bancário em bolsa, refletindo ainda que nem todos os atores do sistema foram afetados da mesma forma, sendo que os atores dos EUA, apesar de terem estado na origem da crise, conseguiram recompor a valorização do seu capital (FMI, 2016), enquanto os seus pares europeus e japoneses, que se encontravam antes da crise mais valorizados, não têm conseguido o mesmo resultado, como o gráfico abaixo demonstra:

Fig. 70 Evolução do valor de mercado vs. valor contabilístico das instituições financeiras entre 2006 e 2016



(FMI, 2016)

Assim, a existência de moedas internacionais sustenta a necessidade de um sistema financeiro internacional, que em simultâneo serve a economia global e a política internacional, sendo símbolo do poder soberano, logo, um instrumento da geofinança.

### Pilar III: A sensibilidade da rede do SFI à informação na rede dos média e a informação de outros *stakeholders*

Mas a atual solidez do dólar predispõe as autoridades americanas para novas prodigalidades. A imprensa noticiou recentemente que os Estados Unidos vão pagar à Espanha mais de 1 bilião de dólares pela utilização de bases militares naquele país por forças americanas. (Feitor, 1976, p. 103)

Esta rede do Sistema Financeiro Internacional (SFI) é extremamente sensível a qualquer rumor ou notícia divulgada pelos média, bem como a consequentes discussões e argumentações sobre os temas. A confiança nos atores do sistema financeiro pode ser facilmente retirada por informação e contrainformação que os média propagam, mesmo quando não comprovada em factos e acontecimentos reais. Assiste-se quase instantaneamente a tomadas de decisão e ações sobre ativos e passivos financeiros em consequência da informação que circula, cuja lógica e a racionalidade da decisão não é fundamentada em cálculos ou factos – não é racional, mas sim emocional, intencional e especulativa, geralmente em face da perceção de ameaça ou perigo de perda financeira, ou

o contrário, i.e., oportunidade de ganho financeiro imediato. Transferências de capital, câmbios, compra e venda de títulos e de outros instrumentos, entre outras, são as decisões, por vezes apenas por pura especulação, que provocam a valorização ou desvalorização dos mercados financeiros.

Kay (2015) simplifica referindo o quanto é comum atribuir determinados eventos aos «mercados» e que os traders (financeiros que compram e vendem ativos financeiros) e os researchers financeiros são movidos pelo interesse em ganhos, o que os obriga a «filtrar» a informação que os destinatários precisam de ouvir para tomar a decisão de comprar ou vender: «The market does not think, and the market knows only what individuals who trade in the market know (...) The trader typically knows very little about the underlying characteristics of the securities he or she trades, but a great deal about other traders, and what they currently think. What “the market thinks” may be little more than an accumulation of other traders’ estimates of what other traders think – the process famously satirised in Keynes’s metaphor of the beauty contest, in which judgements are based not on what is beautiful but on what others think others think is beautiful.» (Kay, 2015, p. 87).

Mishkin (2013, p. 224) explica que a informação assimétrica (situação em que uma parte, tendo conhecimento insuficiente sobre a contraparte envolvida na transação, toma decisões incorretas e que após a transação se concretizar gera um risco moral – moral hazard – quando a parte que toma a decisão com base em informação insuficiente ou manipulada incorre em risco e perda não antecipável), resulta em dois problemas: «adverse selection» e «moral hazard». Sendo que adverse selection intervém no normal e eficiente funcionamento dos mercados financeiros e gera a necessidade de regulamentação. Enquanto o moral hazard tem, segundo Mishkin (2013), um âmbito mais privado e contratual entre as partes, mas para ser delimitado – impedindo em especial a «ganância», exige igualmente regulamentação. Pretende-se com a regulamentação a contenção e o controlo de asymmetric information, adverse selection e moral hazard, evitando o pânico nos mercados financeiros geradores de corrida aos bancos para levantamento de depósitos, com consequente rutura de liquidez e falência dos bancos. E Kay (2015) explica como se aplica o moral hazard ao sistema financeiro, nomeadamente atendendo ao facto de haver por parte dos Estados garantias de depósitos e mecanismos de intervenção estatal para salvar organizações financeiras, em especial as que são consideradas como podendo despoletar

risco sistémico e contagiar todo o sistema financeiro, local, regional e até internacional, levando assim ao aumento do apetite pelo risco:

*Moral hazard is the tendency of people to take more risk when they are protected against it. (...) Critics of bail-outs complain that public indemnity of the liabilities of risk-taking financial institutions encourages these institutions to take more risk. (...) Moral hazard in its application to the banking system is the well-founded concern that, if there is an expectation of government assistance for troubled financial businesses, the people who run and trade with these businesses will behave in ways that make the need for such assistance more likely. (Kay, 2015, p. 76)*

Encontramos um exemplo recorrente (por existir há décadas) atualmente num artigo do jornal líder de opinião no mundo financeiro e económico – Financial Times –, que reporta a intervenção de um dos maiores investidores norte-americanos, de renome internacional – George Soros –, que tem apresentado prova desde pelo menos 1992 da sensibilidade da rede financeira internacional à narrativa dos média e do seu aproveitamento por quem influência, manobra, programa, age e reage sobre e na rede financeira:

*George Soros, the man who broke the Bank of England and, according to some, helped precipitate the Asian financial crisis has been warned off going to «war on the renminbi» by Beijing. The warning, on the front page of China's Communist Party mouthpiece, comes as Beijing is struggling to stem capital flight and support its currency, in part through massive intervention that has scythed its foreign reserves by about \$700bn over the past 18 months to \$3.3tn. «Soros's war on the renminbi and the Hong Kong dollar cannot possibly succeed — about this there can be no doubt», read a front-page opinion piece by a commerce ministry researcher in the overseas edition of the People's Daily headlined «Declaring war on China's currency? Ha ha.» Last week the billionaire investor told Bloomberg TV he had bet against the S&P 500, Asian currencies and commodity linked economies, while going long on US Treasuries. Chinese officials and state media have moved aggressively to shore up confidence in the renminbi in recent weeks. The Chinese currency has fallen 5.7 per cent since the central bank shocked global markets in August by granting the renminbi additional flexibility to depreciate. While Mr Soros mentioned neither the renminbi nor the Hong Kong dollar in his remarks last week, he did say China was the «root cause» of this year's global bear market, citing deflation and excessive debt as key risks. He said a hard landing for the Chinese economy was «practically unavoidable». However, Mr Soros also indicated that China's economic slowdown posed a greater short term risk to other countries than to China itself, mainly because of China's deflationary impact on global commodity prices. «China can manage it», he said. «It has resources and greater latitude in policies, with \$3tn in reserves.» Mr Soros has been blamed for speculative attacks against Asian currencies during the 1997. Asian financial crisis and the British pound in 1992. He announced his retirement from financial investment at Davos last year but still serves as chairman of Soros Fund Management. In an English language editorial on Saturday, the official Xinhua news agency criticised «those who want to bet on the “ultimate failure” of the Chinese economy». The*

*article further warned that «reckless speculations and vicious shorting will face higher trading costs and possibly severe legal consequences». That followed a Xinhua report this month citing experts advising that the «vast majority of [Chinese] households really don't have need» to buy foreign currency. The attempt to ease renminbi selling pressure came after state media reported that foreign currency purchases by individuals had soared in recent weeks, prompting informal guidance from regulators instructing banks to limit such purchases. As capital outflows have accelerated, the People's Bank of China has spent hundreds of billions from its foreign exchange reserves to push back against depreciation. Officials at China's foreign exchange regulator have repeatedly said they see «no basis» for large renminbi depreciation, and a top adviser to President Xi Jinping told Davos last week that China was not seeking a weaker currency.*

*George Soros, billionaire and founder of Soros Fund Management LLC, gestures as he speaks during an interview at the World Economic Forum (WEF) in Davos, Switzerland, on Thursday, Jan. 21, 2016. World leaders, influential executives, bankers and policy makers attend the 46th annual meeting of the World Economic Forum in Davos from Jan. 2013. (Financial Times, 2016a)*

Também Castells (2011) constata que a lógica de atuação da rede internacional financeira e do seu relacionamento é da maior importância para o exercício do poder das redes de comunicação a dois níveis: o primeiro prende-se com a necessidade de o sistema financeiro publicitar os seus cálculos e valorimetrias sobre os ativos que gere ou próprios, por obrigação legal mas também para incentivo à utilização dos seus serviços e produtos, e neste caso estamos perante um poder do tipo *power-making logic*, que não afeta diretamente todos os atores da rede mas os nós da rede específicos. A segunda é que o sistema financeiro é ele próprio dependente dos fluxos de informação gerados, formatados e difundidos nos meios de comunicação, não só em termos de informação financeiramente relevante, mas também em termos da influência que as redes de comunicação exercem na perceção e tomada de decisão dos agentes económicos, investidores e consumidores. Ambas as redes são interdependentes, dado que as redes de comunicação social necessitam uma da outra para a sua dinâmica e até sobrevivência da informação da rede financeira; são mutuamente reativas e hipersensíveis:

*This is precisely a network effect in the networking between financial markets and communication organizations. Global financial networks and global multimedia networks are intimately networked, and this particular network holds extraordinary network power, networking power, and network-making power. But it does not hold all power. This is true because this metanetwork of finance and media is itself dependent on other major networks, such as the political network, the cultural production network (which encompasses all kinds of cultural artefacts, not just communication products), the military*



*network, the global criminal network, and the decisive global network of production and application of science, technology, and knowledge management. (Castells, 2011, p. 785)*

Parece ter-se provado a sensibilidade da rede financeira internacional a narrativas e discursos políticos e financeiros com propósitos e interesses, por vezes soberanos, e sempre com meios e fins de interesse nacional. Mas fica ainda a tendência para reflexão sobre o futuro, como Rickards (2011) expõe:

*Threat analysis requires the analyst to put herself in the shoes of Russians, Chinese, Arabs and others to understand not just the differences in language, culture and history but also the differences in motivation and intent. When Russian leaders think of natural gas, they see not only export revenue but also a stranglehold on the industrial economy of Europe. When Chinese strategists consider their holdings of U.S. government bonds, they understand they have a weapon that can either destroy the U.S. economy or blow up in their faces. When Arab rulers move down the path to modernity, they are acutely aware that they are placing themselves in a reactionary and religious vise that can crush them. A twenty-first-century Grand Tour through Dubai, Moscow and Beijing will help us to see ourselves the way billions of Arabs, Asians and Russians see us — and to understand that the dollar's destiny is not entirely in American hands. (Rickards, 2011, p. 98)*



## 3.4 O conceito operacional de geofinança

Os novos conceitos nominativos, ou operacionais, ou valorativos, correspondem sempre a uma audácia controlada para aprisionar a realidade num campo de visão. Mas para todos os investigadores funciona a convicção de que esse elemento da cadeia dos fenómenos tem uma estrutura acabada, ainda que de identificação discutível pela consciência das limitações do observador, cujo primeiro arrojo é sempre dar um nome, praticar esse acto audacioso do baptismo. (...) esforço continuado de aprisionar o quase em conceitos, de pôr o movimento entre parênteses, de compreender a ação decompondo-a em imagens (...) quase pintura, quase obra de arte, quase romance, quase política, mas tudo parte da realidade desafiante, do objeto que se escapa à prisão dos conceitos acabados, e para o qual é necessário encontrar outro instrumento de trabalho, o quase-conceito. (A. Moreira, 1984, p. 82)

### 3.4.1 O conceito de geofinança

A geofinança é, segundo esta investigação, a análise e interpretação dos conflitos e relações de força internacionais no sistema financeiro e monetário internacional dentro de um quadro político de defesa dos interesses nacionais ou regionais. A geofinança é o poder que assenta na atuação em rede internacional de instituições bancárias e financeiras sob orientação de organismos nacionais e supranacionais de cariz político, e cujos membros são Estados, que atuam na gestão dos recursos financeiros, em especial os valorizados em moeda de reserva internacional, na salvaguarda de interesses nacionais, na garantia da sua renovação e do seu aproveitamento e ainda na justa distribuição a nível local, regional e planetário, promovendo o desenvolvimento e a qualidade de vida das sociedades, fazendo parte do equilíbrio de poder internacional numa estratégia integrada, promovendo uma estabilidade financeira com o fim de manter o desenvolvimento económico e social sustentável no quadro de uma ordem económica e política internacional.

Descrevem-se nesta investigação os fenómenos e os impactos relacionados como a criação e gestão de reservas em moeda internacional, as taxas de juro e de câmbio de referência, a massa monetária em circulação, os níveis de endividamento internacional dos bancos e das soberanias, o financiamento no mercado monetário interbancário internacional concentrado em poucos atores, o investimento em ativos internacionais e a sua securitização, a importação de riscos exteriores ou exportação de riscos para o exterior, o comércio mundial assente maioritariamente em cinco moedas – dólar dos EUA (US\$), euro (EUR), libra esterlina (GBP), iene (JPY) e renminbi (CNY) (SwiftWatch, 2015). E ainda na circulação de

capital no sistema financeiro internacional dirigido ao investimento (FDI – Foreign Direct Investment) e financiamento da economia, e com a regulamentação e ação antiterrorismo, anticorrupção, antievasão fiscal, sanções económicas internacionais, assente no controlo de transações no sistema bancário, bem como a dependência e a fragilidade observáveis na recente retirada súbita de liquidez do sistema, afetando profundamente a estabilidade financeira nacional e internacional, com a consequente probabilidade de despoletar um risco sistémico (FMI, 2015), por poderem ser considerados sinais de intervenção geopolítica e geoestratégica.

Nesta investigação já foram nomeados vários teóricos que afirmam a geofinança como um poder internacional com eficácia imediata e de custo baixo comparado com outros poderes, mas Kant (2006) introduz adicionalmente a variável: o crédito, em especial o crédito soberano, que tem sido nas últimas décadas um poder monetário; o sistema de crédito internacional pode ser o maior obstáculo à paz mundial:

*The state shall not contract debts in connection with its foreign affairs. (...) as an instrument in the struggle of state powers with one another, the credit system, the ingenious invention of a commercially active people in this century, represents a dangerous monetary power. For while the holders of the debts thereby incurred are secured from present claims (since not all creditors demand payment at the same time), these debts can grow without limit. This credit system can be used as a war chest that surpasses in size the wealth of all other states combined and which can be fully exhausted only by the eventual loss of tax revenues (a loss which can nonetheless be staved off for a long period of time by the stimulation of the economy through the effects that the credit system has on industry and commerce). This ease with which one can wage war, combined with the inclination of those in power to do so, an inclination which seems to be an essential aspect of human nature, is thus a great hindrance to perpetual peace. This hindrance ought therefore to be prohibited, and this prohibition ought all the more to serve as the basis of a preliminary article of perpetual peace, since the ultimately unavoidable bankruptcy of one state would necessarily involve other states in the loss, though at no fault of their own, which would thus cause them a public injury. Other states are therefore at least justified in allying themselves against such a state and its presumptuous behavior. (Kant, 2006, p. 69)*

Todavia, não são estas realidades ou acontecimentos distintos de cultura para cultura, de nação para nação; são realidades comuns a qualquer Estado no mundo, e os fenómenos gerados neste contexto, podem acontecer em qualquer ponto do globo, atingindo diretamente os Estados mais dependentes destas moedas internacionais, tanto para importar ou exportar como para investir ou obter investimento externo, como ainda, e

principalmente, quando o valor da sua moeda nacional está indexado ao da moeda internacional.

A figura seguinte mostra a emergência dos elementos fundamentais que parecem justificar o conceito de geofinança e que são desenvolvidos nesta investigação. Assim:

Fig. 71 Elementos que constituem a emergência do conceito de geofinança



(Teodora de Castro, 2016)

A noção teórica mais aproximada está identificada por Katz (2013), que enquadra o conceito nos estudos estratégicos e na lógica de conflito, tanto em termos ofensivos como defensivos, mas sempre com o objetivo de ampliar o envolvimento do inimigo em várias frentes e incluí-lo no campo de batalha financeiro, por forma a exercer sobre a sua estrutura financeira, baseada na formação de capital, liquidez e gestão de risco financeiro, pressão suficiente para lhe anular a capacidade de combate. Katz afirma a «*financial warfare*» da seguinte forma:

*In practice, financial warfare identifies systemic areas of opacity, agency and asymmetry in information, risk and reward; focuses on those areas with a high relative degree of centralization and leverage; and determines the ranges of integration and diversification that offer the greatest susceptibility to contagion and cascade failure. Offensive financial warfare seeks to engineer outcomes from altering adversary capabilities to creating «Black Swans», which are large-scale events of massive consequence that occur far from the means of statistical distributions (fat-tailed events) and accordingly are unpredictable and irregular. Defensive financial warfare seeks to decentralize; de-lever; reduce opacity, asymmetry, and skewness; or construct extra capacity, strength, and layers of redundancy to negative outcomes. The intent of financial warfare is to extend the strategic and tactical engagement of the enemy from the kinetic battlespace to the financial marketplace. It engages an opponent's financial structure, or operations, by using the three principal functions of finance: capital formation, capital liquidity, and risk-management: (1) Capital formation is the accumulation of real capital surpluses through public and private savings and borrowings to create or expand future economic activity. (2) Capital liquidity is the transaction of capital assets at volume, rapidly without loss of value, between buyers and sellers and among its forms, e.g., commodities to currencies, dollars to yen, stocks to bonds, etc. (3) Risk management is the process of optimizing exposure to financial volatility. (Katz, 2013, p. 79)*

Estas afirmações de Katz são observáveis nos diversos eventos críticos, em especial nas diversas crises financeiras que ocorreram no período em análise. Assim, a autonomização do conceito de geofinança faz sentido perante a realidade observável nas últimas décadas, que permite constatar que o poder financeiro já não está exclusivamente dependente do poder económico, como até à data se teorizava. É um poder autónomo e gerido para alcance de supremacia internacional. «Money increasingly detached from political control as well as from the material goods and labor that supposedly provide its backing.» (Maurer, 2006, p. 18)

É imprescindível neste ponto enfatizar as sábias e muito importantes palavras de Almeida (2012): «O que significa ter muita força visível pode não significar ter muito poder. (...) Se todo o poder do Estado poder ser convertido em força, o contrário não é verdadeiro, isto é, nem toda a força pode ser convertida em poder. Poder é capacidade de agir; força é um dos meios de agir. Além disso, enquanto o poder pode ser utilizado uma infinidade de situações variáveis, a força é, normalmente orientada para uma determinada finalidade.» (Almeida, 2012, p. 323)

Um interesse nacional estratégico afirma-se pelo desenrolar conjugado e por vezes simultâneo dos três poderes: o poder geopolítico, que traduz a ambição do interesse

nacional e leva a um processo de mudança e persuasão; o poder geoeconómico, que disponibiliza e viabiliza a gestão de recursos económicos de forma eficiente, tendente ao crescimento e ao desenvolvimento para assegurar a sobrevivência e a prosperidade do interesse nacional e da nação; e o poder geofinanceiro, que permite a execução das ambições dos poderes geopolítico e geoeconómico, isto é, corresponde à execução da ambição do interesse nacional, com imparcialidade na implementação devido às características, à cultura e ao pensamento geofinanceiro da rede do sistema financeiro internacional, assegurando a estabilidade e o controlo dos meios financeiros com o fim de manter o desenvolvimento económico e social sustentável no quadro de uma nova ordem económica e política internacional.

Graficamente, considera-se que a estratégia integrada exige a coordenação dos três poderes – geopolítico, geoeconómico e geofinanceiro – com a interação que se descreve para o alcance dos fins sustentavelmente:

Fig. 72 Geofinança como poder autónomo numa estratégia integrada



(Teodora de Castro, 2016)

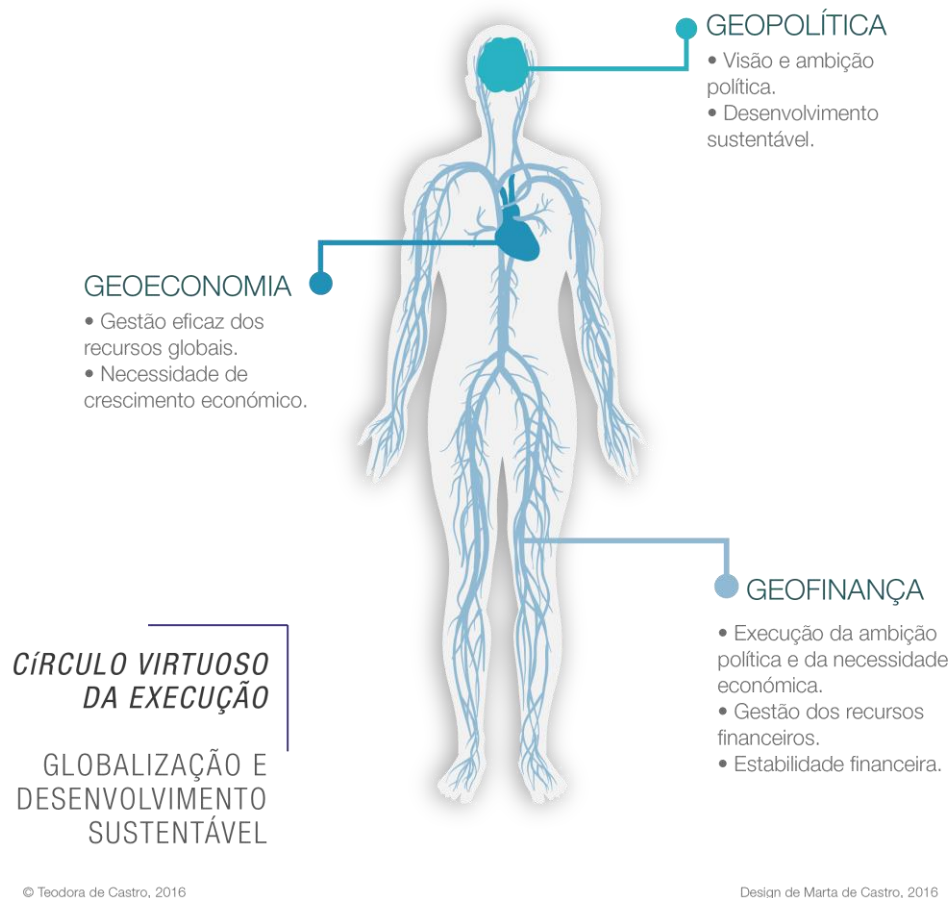
O crescimento e o desenvolvimento económicos com reflexo na prosperidade da nação dão-se quando todos os poderes e instrumentos se conjugam numa atuação harmonizada, revelando consciência geopolítica e estratégica sobre a sua identidade, grau de dependência dessa identidade e com conhecimento desenvolvido sobre as outras identidades de que depende. A geofinança parece sustentar-se na análise e interpretação dos conflitos e das relações de força internacionais, sobre a atuação dos Estados e do sistema financeiro internacional na estratégia integrada de âmbito mundial, dentro de um quadro político de defesa de interesses nacionais ou regionais.

Visualiza-se a geofinança como o sistema circulatório do mundo global que permite ou não que as ambições económicas e políticas se concretizem, isto é:

- O ambiente político conduz o pensamento, a imaginação e a ambição em defesa de interesses nacionais no quadro do conflito internacional, e por isso parece ser o cérebro;
- O ambiente económico global necessita de espaço sem fronteiras, de livre circulação de bens e pessoas, representa a gestão dos recursos que satisfazem as necessidades da humanidade e a vontade de afirmar um padrão de qualidade de vida, para o qual o conhecimento e a gestão dos recursos a nível global e da sua escassez ou abundância são cruciais, e por isso represento-o como o coração.
- O ambiente financeiro global que corresponde à capacidade de circulação e circularização (conciliação e garantia de saldos monetários) e de gestão dos meios financeiros, o conhecimento e a gestão da sua escassez e abundância, a sua acessibilidade e disponibilidade em qualquer ponto do mundo, consiste na plataforma comum a todos e que interliga todos – sistema financeiro internacional assente em moedas internacionais, leis internacionais e supranacional e numa cultura de sociedade em rede. Parece ser, assim, o sistema circulatório, que assegura o círculo virtuoso da execução, garantindo que o coração e o cérebro mantêm o organismo vivo.

Apresenta-se uma possível visualização gráfica para facilitação da compreensão sobre a interligação entre geopolítica, geoeconomia e geofinança:

Fig. 73 Visualização gráfica da estrutura da pesquisa



(Teodora de Castro, 2016)

E na prossecução do interesse nacional, a defesa da reputação da sua identidade para manutenção da legitimidade é fulcral e enquadrando o tema, lê-se no relatório sobre a reforma das funções de soberania do estado publicado pelo Instituto de Defesa Nacional Português (IDN, 2013) o seguinte:

A soberania significa independência e liberdade nacional, garantia da integridade do território, defesa do regime constitucional e salvaguarda coletiva de pessoas e bens. A soberania justifica a existência do Estado e o exercício das funções de soberania assegura o desenvolvimento normal das tarefas próprias do Estado, a liberdade de ação política dos órgãos de soberania e o regular funcionamento das instituições democráticas e constitucionais. (...) Na era da globalização, quando falamos de diplomacia, falamos da reputação do País e da sua imagem externa, essencial para a credibilidade do Estado e das suas alianças, bem como para a captação de investimentos e a identificação de oportunidades. Quando falamos de Forças Armadas, falamos de defesa do território e da integridade nacional, da produção de segurança através de missões internacionais, de compromissos de segurança nacional e global, assumidos em parceria com os nossos aliados, para além das tarefas de apoio às populações.



Quando falamos de segurança interna, falamos de assegurar as condições do exercício da liberdade, falamos também de saúde e de turismo. Quando falamos de justiça, falamos de simplificar a vida aos cidadãos e às empresas, falamos de confiança na democracia e entre os atores do sistema económico. (...) No nosso tempo, as trocas comerciais e os movimentos de capitais intensificaram-se, os riscos e as ameaças tornaram-se globais e as fronteiras perderam o seu papel diferenciador. (...) Quando há liberdade de circulação de capitais, contratar a emissão de dívida é mais fácil, mas também é mais fácil a exploração das vulnerabilidades criadas com a dependência do endividamento para assegurar o funcionamento de um sistema económico e de um sistema político que não geram e não controlam a produção das receitas de que necessitam. Estas vulnerabilidades são reconhecidas nas Grandes Opções do Conceito Estratégico de Defesa Nacional, estando igualmente identificados os ativos nacionais e as linhas de ação para as ultrapassar ou, pelo menos, minimizar. (...) O modo concreto de operacionalização da estratégia, na perspetiva da Defesa Nacional, pode dizer-se que consiste na consideração de três grandes blocos de políticas públicas: as políticas de soberania, as políticas sociais e as políticas estratégicas. As primeiras têm por finalidade assegurar o regular funcionamento das instituições, as segundas têm por finalidade assegurar a coesão social e as terceiras têm por finalidade assegurar a viabilidade competitiva de que dependem o equilíbrio orçamental, o equilíbrio da balança comercial e a geração de um fluxo continuado de receitas que permitam financiar as outras políticas públicas, pagar o serviço da dívida e amortizar a dívida num prazo longo – mas que só será longo se os equilíbrios fundamentais estiverem assegurados nos sucessivos prazos curtos. Um primeiro dado fundamental é que vivemos uma situação de elevada volatilidade económica. O outro é que se verifica uma situação de transição de poder, seja a nível regional – por exemplo, em zonas importantes da vizinha África do Norte –, seja a nível global. A tendência historicamente relevante é sabermos que este tipo de fenómenos de elevada volatilidade e de transição de poder estão associados a uma forte tendência para a multiplicação de crises frequentemente violentas, originando por vezes conflitos armados assimétricos, sobretudo de tipo de não convencional. O segundo dado crucial é que, num mundo cada vez mais globalizado, as ameaças e riscos são cada vez mais transnacionais. Há consequentemente uma tendência crescente para que, mesmo crises aparentemente remotas, possam tornar-se causa de riscos próximos para interesses e cidadãos portugueses. A estratégia nacional deve refletir o facto de que há cada vez mais portugueses espalhados pelo mundo e em especial pelo "mundo euro-Atlântico", e que o mundo está cada vez mais presente em Portugal de formas, por vezes, difíceis de controlar. (...) Para um país com a dimensão de Portugal, essas respostas devem preferencialmente dar-se no quadro de parcerias e alianças, mas a capacidade portuguesa de pedir um esforço solidário a países aliados corresponderá à sua capacidade em ser reconhecido por eles como um exemplo de esforço proporcional. (IDN, 2013, pp. 1-5)

E Para Foreman et al (2012) a reputação é uma construção multidimensional, servindo várias funções chave de um país ou de uma organização. Em primeiro lugar porque atua como um mecanismo de alerta, construído sobre a avaliação dos *stakeholders* sobre as ações e eventos passados, permite prever o comportamento presente e futuro e é assim, um elemento da identidade nacional «*Taken as the self-defining element of the organization, identity can be seen as the progenitor of reputation—an organization generally acts in ways that are consistent with its “self-view.”*» (Foreman et al, 2012, p.180). acresce que a reputação é também um meio de reconhecimento e de representação, reflectindo o

conhecimento colectivo que os *stakeholders* têm do carácter e comportamento ‘soberano’. A reputação é compreendida por imagens que são projetadas, percebidas ou reflectidas que Foreman et al (2012, p. 183) definem como sendo «(1) how insiders want outsiders to see the organization—intended or projected image; (2) how outsiders actually view the organization—refracted or perceived image; and (3) insiders’ perceptions about how outsiders view the organization—construed or reflected image. (...)It is important to note that this notion of image is most closely related to organizational identity».

A legitimidade deriva da compreensão pelos *stakeholders* de como a identidade se revela quanto a ser cumpridor de formas morais/normativas, racionais/pragmáticas e regulatórias-sociais e políticas, «legitimacy is an assessment of identity with respect to what is required—what every organization of a particular form, or performing a particular role, must do» (Foreman et al, 2012, p. 184). A reputação é similar à legitimidade por ambas representarem a avaliação de *stakeholders* externos, no entanto, Foreman et al (2012) consideram que a avaliação reputacional não se foca nas características e conduta correta da organização/país mas sim na eficácia da sua atuação e do seu desempenho, sendo por isso a base de previsões e expectativas sobre desempenhos futuros em especial como a organização se distingue positivamente, assim:

*In terms of identity, reputation is an evaluative statement about the quality of the organization’s nature and behavior—that is, “how well you are doing what you do.” It is an assessment of identity with respect to what is desired by external constituents—what the organization ideally should look and behave like . (...) projected image consists of the symbols and messages sent by an organization to external stakeholders as indicators of its identity, and perceived image consists of the impressions that those stakeholders then form of the organization. To the degree that these perceptions are then publically expressed by stakeholders, they take the form of reflected images—outsiders’ impressions that are mirrored back to the organization (...)two sets of organizational expectations, or evaluation criteria, core to the concept of identity: between-group categorical membership requirements (legitimacy) and within-group individuating strategies (reputation). (...)the “for something, with someone” view of reputation makes reputation management an extremely complex and uncertain undertaking. Not only is reputation a logical property of “specific some ones” and not the organization, but actions taken to manipulate “particular some things” might be appealing to one group but appalling to another. (Foreman et al, 2012, pp. 191-195)*

Na gestão da reputação ‘financeira’ que defende o interesse nacional no assegurar de laços de confiança e credibilidade, se enquadra e desenvolve a geofinança, sendo um valor inestimável que pode facilmente ser corrompido a sua defesa, conquista e preservação são

essenciais, tal como RI (2012) informa e relembra o caso da Irlanda e sua crise reputacional na crise financeira de 2008-9:

*The reputation of companies and countries as communicating vessels The “halo effect” is a clear sign that the protective covering of one reputation extends over another. (...) The state of an economy - the situation of its public finances or of its main economic indicators - affects a country’s reputation. It contributes greatly to improving or worsening the evaluation of that nation in terms of trust, outlook and the possibilities of recovery - should that economy find itself in a difficult situation. (...) Ireland is a paradigmatic case, due to the current crisis ravaging different European countries. According to Mary Lambkin, professor at University College in Dublin, the so-called “Celtic tiger” has, in a short period of time, gone from the being best country to live in (according to a variety of indicators in 2005), even surpassing its eternal rival the United Kingdom in per capita GDP, to being one of the nations hardest hit by the real estate and financial crisis. (...) According to the model put forth by professor Cees B.M. van Riel, an excellent reputation is achieved through excellence in business multiplied by brand excellence as a differentiating factor. This is then combined with making effective use of good communication and divided into a key element for internationalising reputation – the social context. This includes the different regulations of each country, demands for transparency, cultural differences and the mechanisms of supervision and control. (...) the number of ambassadors and recommendation-givers - as well as detractors or destructive opinion-givers - determines whether a country or city achieves high levels of admiration, esteem, positive feeling and trust. (RI, 2012, p.3)*

A geofinança é um meio de guerra não-convencional e irregular com capacidade ofensiva e defensiva muito eficaz e âmbito de impacto internacional. A tentativa de medir o poder e de o quantificar foi desde sempre baseada na capacidade da força militar, e tal como Almeida (2012) nos conta:

Muitos académicos e militares dissertam sobre os fatores ou geratrizes do poder, mas quase nenhum propôs fórmulas que apontassem ao poder global, embora alguns deles tenham dado preciosos contributos para a compreensão de certas particularidades da dinâmica dos sistemas em conflito. Recordam-se autores como Firey, com a sua teoria do Cisma, Ziptf, com a equação mínima; Rashevsky, com a Teoria do equilíbrio de factores; Deutsch e Richardson, com as suas formulações sobre Desequilíbrios Potenciais. (...) Um deles, Nicholas Spykman, considera dois tipos de poder, sendo um, o somatório das forças materiais (Q) e, o outro, o poder dinâmico que corresponde a forças imateriais. Considerando que o meio oferece, sempre, resistências (E), e que a distância (D) do potencial (V) ao seu ponto de aplicação desgasta o potencial na razão direta da distância.  $[V=Q * (1/ED)]$ . Nesta fórmula, que tem mais aplicação na avaliação do potencial estratégico, a resistência do meio e a distância poderão ser medidos desde que se convençione, previamente como o somatório das forças materiais é também passível de quantificação. (...) Há uma variante, a do General André Beaufre, que tem utilidade em certas situações de conflito indireto aberto, por considerar a existência de uma factor multiplicador variável, conforme a conjuntura. (...) Outras fórmulas e sugestões de cálculo

foram tentadas e algumas sugestões para aspectos parciais do poder tem inegável interesse, mas nenhuma oferece tantas perspectiva de análise como a recente fórmula de Cline. (Almeida, 2012, pp. 324-328)

A grande inovação de Ray Cline em *World Power Assessment* (1977) prende-se com a noção de poder subjetivo, isto é, a projeção de determinada imagem e definição de poder no pensamento dos outros, mais ou menos independente do poder real e material que se tem, e Almeida (2012) conclui: «O poder é subjetivo na medida em que os decisores atuam em função daquilo que pensam que podem, e daquilo que pensam que os outros podem. O *perceived power* conta mais do que o poder real para a decisão prática.» No mundo atual, em que se fomenta a disseminação da informação e se vive em rede social virtual e digital, onde o confronto pessoal é vulgarmente inexistente, a tomada de decisão é baseada em perceções virtuais e circunstanciais da realidade. Esta forma global de sociedade que engloba indivíduos, agentes económicos e organismos estatais pode fomentar facilmente uma projeção da imagem de poder que não será totalmente real, mas que também sofre de efemeridade, isto é, a qualquer momento outra imagem de poder emerge e se sobrepõe por vezes com base em contrainformação, mas por vezes apenas na afirmação de um posicionamento distintivo sem conotação com o anterior estilo de poder. Poderemos quase afirmar, através de um exemplo simples da vida quotidiana, que o poder percebido atual, nas gerações mais novas que convivem em rede social virtual permanentemente, se resume não na obtenção de riqueza formal e material, mas na riqueza de simpatias que se conseguem através de «likes» e «shares» sobre as suas próprias opiniões e visões de temas que são mutáveis, tal como a conjuntura, desde que se mantenha a vantagem estratégica, momentânea de notoriedade percebida, independente do valor real.

A notoriedade percebida tem a capacidade de transformar então o poder percebido em poder real, ou pelo menos com maior carácter de perenidade. Logo, o poder percebido de Cline parece de enorme atualidade por interferir na realidade como um «factor psicológico de grande efeito na avaliação da força (...). A fórmula defendida por Cline é a seguinte:  $Pp = (C+E+M) * (S+W)$ . Trata-se de um raciocínio empírico que se desdobra nos seguintes termos: Pp = poder percebido (*perceived power*); C = massa crítica (*critical mass*); E = capacidade económica (*economic capability*); M = capacidade militar (*militar capability*); S = estratégia

nacional (*strategic purpose*); e W = vontade nacional (*will to pursue national strategy*).» (Almeida, 2012, pp. 328-329).

Almeida (2012, p. 341) analisa a fórmula de Cline e conclui: «O sistema de relações internacionais que acolhe é desarticulado e não parece ajustado à realidade; o sistema é induzido pela fórmula em vez de esta ser deduzida do sistema. É um sistema que poderíamos considerar autista.» Considera-se que os elementos intangíveis e talvez de difícil quantificação, como a vontade e a estratégia nacional, por serem subjetivos, são os pontos sensíveis e que fragilizam a fórmula, dado que cada Estado apenas entra em conta com a imagem que tem de si próprio, e não com a imagem que os outros veem ou percebem sobre esse Estado. Concluindo a sua análise, Almeida resume:

(1) O poder do Estado não constitui um valor fixo e definitivo. Varia com o tempo, mesmo a curto prazo; (2) Não há nenhum Estado com um poder exatamente igual a outro, mesmo que tenham geratrizes semelhantes; (3) Confirma-se a tendência dos Estados menos desenvolvidos investirem menos nas forças armadas do que os restantes; (4) Todo o poder do Estado pode ser convertido em força. Contudo, nem toda a força pode ser convertida em poder. Poder é a capacidade de agir; força é, apenas, um dos meios de agir; (5) O poder pode ser orientado para qualquer finalidade em qualquer circunstância; a força só pode ser usada em situações concretas e limitadas; (6) a Equação de Cline traduz a percepção de um observador de uma superpotência, preocupado com megaforças, pelo que não inclui num elevado número de elementos geradores de poder que são importantes para o pequeno e o médio Estados; (7) O sistema de forças resultante da Equação de Cline está manifestamente desajustado da realidade. É um sistema autista. (Almeida, 2012, p. 365)

Almeida (2012) considera que Cline, ao quantificar o seu modelo, desprezou Estados que considera não terem outra opção senão obedecer aos mais potentes, isto é, com populações inferiores a 15 milhões de habitantes no total independentemente das suas características demográficas, como a parcela da população ativa; quanto ao território, entre outros fatores, não se atribui qualquer ponderação à sua localização no mapa global com potencial ou real valor estratégico; na capacidade económica, industrial e alimentar, considera indicadores insuficientes, ignorando totalmente outros, como a fonte de energia hidroelétrica; na capacidade militar atribui um sobrevalor ao poder nuclear; na estratégia nacional não articula a estratégia interna com a externa. Do ponto de vista da superpotência EUA, o modelo de Cline serviu o objetivo de levar os outros a percecionarem um poder norte-americano quase imbatível, levando a que todos os outros Estados se sentissem impotentes por natureza e não por capacidade real ou percebida. Serviu de pressão psicológica.

### 3.4.2 As variáveis geofinanceiras identificáveis e observáveis

Dos três pilares da estrutura do poder geofinanceiro (Pilar I: a dinâmica do sistema: rede internacional como sistema circulatório; Pilar II: Money is geography – a moeda internacional como sistema nervoso central; Pilar III: a sensibilidade da rede do SFI à informação interna e externa) se deduzem as variáveis geofinanceiras que permitem mecanismos de ação estratégica e que imprimem força ao poder geofinanceiro. A figura seguinte inclui sete variáveis que se enquadram no conceito de geofinança:

Fig. 74 As variáveis geofinanceiras



© Teodora de Castro, 2016

Design de Marta de Castro, 2016

(Teodora de Castro, 2016)

Os mecanismos de ação que utilizam as variáveis geofinanceiras para efeitos de geoestratégia internacional revelam primordialmente as dependências financeiras no facto de, enquanto uns acumulam dívida (fraqueza), os outros acumulam reservas (força), sendo que os ativos de uns são os passivos dos outros. A ação desenvolve-se numa teia que interage via sistema financeiro na movimentação desses ativos e passivos globalmente e



cada vez mais rápida e insuspeitamente, num movimento convergente ou divergente muito influenciado por narrativas e contranarrativas, por vezes políticas, onde o limite se vislumbra na estrutura económica de reprodução da riqueza de cada um para sustentar o interesse nacional. Rickards (2015) realça este ponto com exemplos que confirmam que as ameaças são de ordem financeira: «(...) *those threats have arrived in the form of Russian and Chinese gold purchases, the launch by China of the Asian Infrastructure Investment Bank, the BRICS contingency reserve fund and other initiatives designed to diminish and eventually eliminate the dollar from large parts of global commerce and banking.*»

As variáveis principais a observar e que podem dominar o pensamento geofinanceiro parecem ser as seguintes dado que se uma ‘família financeira’ dominar todas as variáveis e as gerir alinhadamente, consegue exercer um poder quase superior ao *Hard Power*. O desenvolvimento de cada variável, sua análise e justificação é efetuado ao longo da investigação, mas para maior facilitação identificam-se os pontos na investigação onde se poderá observar maior ênfase dada a cada variável:

1. A origem da lei, a lei internacional e a autorregulação: regras e *best practices* internacionais. A *Soft* e *Hard Law* internacional: Parte I, capítulo 2 - A cultura geofinanceira: pensamento geofinanceiro; Parte II, capítulo 4 - O processo estratégico geofinanceiro – esfera política; Parte II, capítulo 5 – O processo estratégico geofinanceiro – esfera física.
2. A moeda internacional e as reservas em moeda internacional (valorização, notabilidade e variação da quota de mercado): Parte I, Capítulo 3 – Pilares da estrutura do poder Geofinanceiro: Pilar II – *Money is geography*; Parte II, Capítulo 4 – O processo estratégico geofinanceiro – esfera política.
3. O interesse nacional revertido na política monetária e cambial: Parte I, Capítulo 1 – Estudos estratégicos, a teoria da guerra e o sistema financeiro internacional; Capítulo 3 - contributo da geoeconomia e contexto da globalização e os interesses nacionais.
4. O investimento e o património externo. O património (ativo e passivo) valorizado em moeda internacional (localização, titulares e mudança de titulares): Parte I, Capítulo 2 - A Cultura geofinanceira; Parte II, Capítulo 5 – O processo estratégico geofinanceiro – esfera física.



5. A capacidade de *Soft Power* ou *Intelligent Power*: Parte I, Capítulo 2 - A Cultura geofinanceira – Narrativa geofinanceira; Parte II, Capítulo 4 – O processo estratégico geofinanceiro – esfera política.
6. A cultura e o pensamento estratégico geofinanceiro (pensamento, narrativa, imaginação, e sua evolução): Parte I, Capítulo 2 – A Cultura geofinanceira.
7. A dependência financeira externa: Parte II, Capítulo 4 – O processo estratégico geofinanceiro – esfera política.

Relações de interdependência financeira (quem investe em quem, e quem depende de quem) são a intersecção entre todas as variáveis o que permite perceber as forças e as fraquezas, bem como as oportunidades e as ameaças. Distinguem-se desde logo dois tipos de atores: aqueles que vivem em ambiente onde a sua moeda é internacional, isto é, são emissores de moeda internacional e ditam as regras à luz da sua Lei e no âmbito da sua família legal acolhem parecerias pela facilidade de entendimento das regras e comunhão dos mesmos princípios que norteiam a lei; e os que vivem em ambiente de dependência de moeda internacional e consoante as regras de outros. Estas variáveis condicionam o interesse nacional vertido na política monetária e cambial, bem como as características da cultura e o pensamento estratégico e a capacidade de *Soft e hard power*, e ainda a gestão da dependência externa e do investimento. Mas o domínio das condicionantes pode reverter em força ou pelo menos na defesa contra ameaças, o que em qualquer dos casos pode consistir numa vantagem estratégica.

Num ambiente global, onde a existência de interdependências não é uma opção mas sim uma certeza incontornável, parece então ser importante na relação entre ambiente interno e externo saber determinar as interdependências que melhor servem os objetivos e acautelar aquelas que maior desvantagem podem causar. Ao perceber este quadro, poderá facilitar-se o alinhamento entre interesses nacionais compatíveis, onde as forças e as fraquezas sejam compensadas por forma a melhor captar oportunidades e mitigar impactos de ameaças. Por exemplo, ao alinhar com interesses nacionais de um emissor de moeda internacional, terá de se ter consciência da sua força e poder, que a qualquer momento, e por motivações políticas de vontade nacional, pode ser redirigido para outras alianças, levando assim a concluir que ou se está no mesmo nível de força e a aliança tem um

equilíbrio mais permanente (entre dois emissores de moeda internacional com capacidade de partilha de quota de mercado), ou se está sujeito a desequilíbrios provocados por alterações conjunturais de vontade e capacidade nacional do emissor da moeda, que, caso não tenham sido antecipadas, poderão ser disruptivas. Todas as alianças são possíveis desde que se antecipem e haja consciência do poder geofinanceiro que encerram em si; a criação de mecanismos de ação, tanto de defesa como de ataque, dependem disto.

Propõe-se agora um novo modelo que reflete o conceito autónomo de geofinança, circunscrito no contexto atrás definido, no pressuposto de contribuir para uma visão diferente de gestão internacional do poder que pode não ter apenas fins de liderança mas sim uma gestão do poder cujo valor real e percebido é mutável, e que pode estar vertido em força conjuntural, o que a acontecer permite a orientação do poder para futuras circunstâncias e finalidades, na condição de que nenhum poder é igual ao outro, pois assenta em identidades nacionais que por natureza são distintas, o que pode garantir vantagem estratégica.

### 3.5 O modelo geofinanceiro

Parece no mundo atual não ser tão importante a quantificação da força e do potencial de impacto do poder instalado, quanto mais retirar conclusões da observação de listas de *rankings*, por serem mutáveis e voláteis, mas sim compreender de que forma as forças e os diferentes poderes interagem e são interdependentes a cada momento e qual o alcance que têm, real e virtual (na perceção), por forma a garantir e manter a confortável qualidade de vida de um Estado ou organização, ora protegendo-se, ora defendendo-se, ora atacando os abusos de poder de outros Estados ou organizações, ou evitando os efeitos colaterais de lutas de poder entre terceiros. Parece ser esta a vantagem estratégica que tanto grandes, médias e pequenas potências tentam garantir – a sustentabilidade da confortável qualidade de vida já adquirida e sempre que possível a sua melhoria. Em face da atual mobilidade de capitais, bens, pessoas e informação, que se traduz em acessibilidade, disponibilidade, velocidade de circulação de riqueza e fontes de geração de riqueza, fluxos que alteram substancialmente as capacidades físicas em cada momento de cada Estado, já não se poderá dizer que são apenas as «suas» características que fazem a diferença. A globalização permitiu que o poder se baseie nas características próprias de cada um, mas também naquelas que conseguir alavancar e que são características próprias de outros, potenciando o poder percebido. Nisto consiste o sistema internacional, que permite a compensação das fraquezas de uns pelas forças de outros. A chave parece estar no conhecimento.

Segundo Kaplan (1957), existe um processo de articulação e ajustamento num sistema que garante o equilíbrio geral do sistema, a segurança coletiva e o equilíbrio de poder, e que descreve da seguinte forma, sendo que se ajusta ao modelo sugerido nesta investigação:

*Systems and subsystems in the international system have roles, and these roles have different functions depending upon whether they couple activity within the subsystems of a larger system or between system levels. Deviancy, accommodation, assimilation, conflict and other forms of change occur as the functions of the roles change in the various systemic topological economies. (...) The possible inconsistencies of these role functions under changing parameter values lead to restructuring of some of the role functions in order to maintain others. If the dominant system can be found and its essential rules and transformation rules formulated, a long stride will be taken toward predicting the changes that the [actor] I will attempt to make in the systems to which it is coupled and also within (its own internal structure in order to maintain itself under changing boundary conditions. Roles come into conflict when actors existentially participate in different systems and when*

*they must choose between the sometimes conflicting demands that their different roles place upon them. (Kaplan, 1957, p. 383-384)*

Tentativamente sob raciocínio empírico e não aspirando a qualquer modelo matemático científico de medição de poder mundial, mas meramente ilustrando e sistematizando com conceitos das ciências exatas como articular as variáveis do poder geofinanceiro, desenha-se um modelo abstrato de relacionamento de variáveis, onde a geofinança e o seu poder real e aparente podem ser uma função da correlação entre as diferentes variáveis, como de seguida se tenta demonstrar, nunca esquecendo que apesar de o sistema financeiro internacional ser uma rede sofisticada e muito automatizada, considerando-se quase digital e virtual, oferecendo muitas certezas e confiança, tem forte dependência do fator da atividade humana, e desta resulta sempre a incerteza e imprevisibilidade, a que nenhum modelo resiste; acresce que qualquer quantificação só pode ser feita com dados históricos e estatísticas, que são realidades passadas dificilmente repetíveis e reproduzíveis na mesma e exata medida, logo, todos os modelos servem para exercitar o pensamento, acumular conhecimento e desenvolver a capacidade de alavancar vantagem a todo o momento com o relacionamento no processo interativo entre diferentes variáveis manipuláveis e ajustáveis com fins estratégicos.

A bondade deste modelo tem por objetivo ser uma ferramenta para facilitação e orientação, mas sempre aplicado a uns e seus contrários, para avaliar de forma mais sistematizada ambas as forças e ambas as vulnerabilidades, ambas as motivações e ambas as limitações, ajudando a conhecer melhor uns e outros e a clarificar como atingir o ponto de equilíbrio na relação de forças; muito em especial, servirá para identificar as contrapartidas em negociações que possam prevenir a evolução de dependências irreversíveis ou de conflito, ou até de perdas irrecuperáveis. Eventualmente, poderá vir a ser desenvolvido o modelo com vista a uma possível quantificação, noutros estudos, utilizando a cada momento diferentes fontes de informação e critérios de observação, conforme o momento e a origem da necessidade de alcance de vantagem estratégica.

Este conceito de geofinança e o modelo sugerido encontram enquadramento no *quase conceito*, como A. Moreira (1984, p. 82) definiu: «nesse domínio do quase, dos conceitos descritivos ou operacionais, dá a série dos elementos mas não fecha o círculo da fronteira do conjunto, porque as insurgências e ressurgências exigem uma abertura com dois sentidos,

por onde o quase se enriquece ou se empobrece com o movimento». Aplica-se o mesmo a este modelo, como Ray Cline (1977) afirmou: se os leitores deste documento não estiverem de acordo com a relação de coeficientes e variáveis que este modelo propõe, podem substituir por outros que considerem e ajustar a lógica de cálculo. A propósito, Toffler (1970) realça a dificuldade de lidar com o presente em movimento para o futuro:

A dificuldade de falar com precisão e certeza acerca do futuro não é, todavia, pretexto para optarmos pelo silêncio. Sempre que existem «dados sólidos», devem ser tomados em consideração; mas quando eles faltam o escritor responsável – e até o cientista – tem simultaneamente o direito e a obrigação de se basear noutros tipos de indícios, incluindo dados impressionistas ou anedóticos e opiniões de pessoas bem informadas. (...) Ao lidar com o futuro, pelo menos com os objetivos presentes, é mais importante ser imaginativo e possuir introspecção do que ser cem por cento «certo». As teorias não precisam ser «certas» para serem utilíssimas, e até o erro tem a sua utilidade. (Toffler, 1970, p. 11)

O modelo proposto ajuda a delinear estratégias possíveis no âmbito do sistema financeiro internacional; é composto pelas variáveis que neste ponto se descrevem, cuja articulação sugerida parece refletir a influencia que exercem sobre o sistema financeiro internacional, bem como espelham o reflexo da atuação dos atores do próprio sistema. O modelo é dinâmico e, a todo o momento em que se registem eventos em qualquer das variáveis, levará a um reajustamento estratégico. As dependências e independências internacionais podem ser visualizadas, como corredores onde em cada ponta do corredor se encontram Estados e no seu seio sistemas financeiros nacionais interconectados com o sistema financeiro internacional, pelo que a estratégia implica a análise corredor a corredor e ao conjunto dos corredores, distinguindo-se as dependências que possam ser consideradas fulcrais estruturais – logo, de duração mais longa – das dependências conjunturais e pontuais. Sugere-se uma análise dual de uns e dos seus contrários, no sentido de se apurar a perceção que cada Estado ou organização tem de si próprio e dos seus contrários, com quem tem relação de dependência e como os contrários em cada ponta de cada corredor de dependência se veem a si próprios e aos outros com quem tem relações de dependência. Esta análise levará à criação e observação de um mapa das interdependências, que pode ajudar a antecipar ações e reações e eventos com impacto tanto do âmbito de ameaças como de oportunidades, pois permite o domínio do conhecimento das forças e fraquezas de cada ponta do corredor e da dinâmica da rede num todo.

Por analogia, poderá ser visualizada no exemplo da imagem abaixo uma rede estratégica de captura de valor, onde se observam os corredores entre os pontos e onde se poderá considerar a possibilidade de identificação dos corredores fulcrais de dependência de cada ponto e aqueles que são menos importantes e podem ser considerados conjunturais:

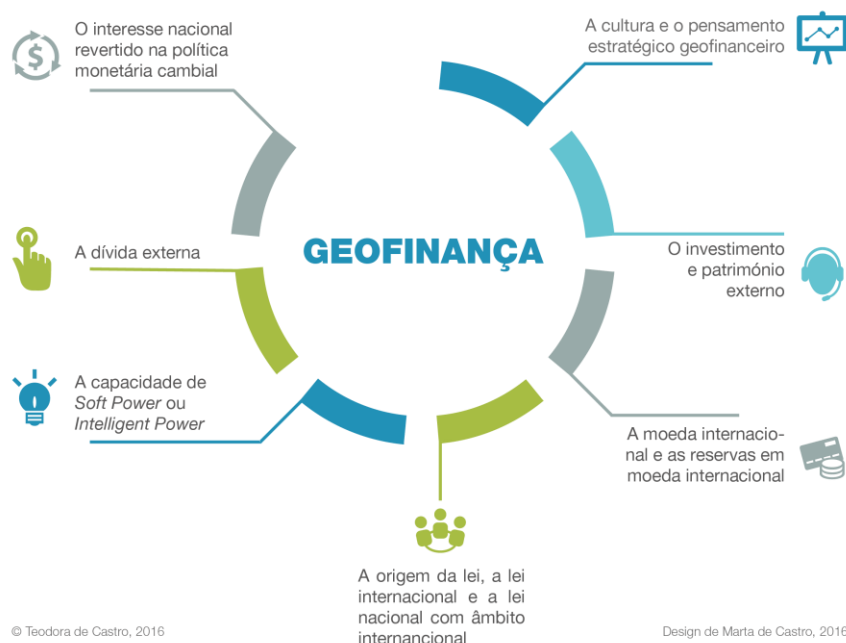
Fig. 75 Captura de valor em rede globais – *strategic network*



(The Center for International Manufacturing)

A geofinança sustenta-se em três pilares: (1) a sua dinâmica depende da atuação em rede do sistema financeiro internacional, que corresponde ao sistema circulatório que alimenta vários outros órgãos de criação e alimentação de poder (geopolítico e geoeconómico); (2) o dinheiro – a moeda internacional é a fonte de equilíbrio e estabilidade financeira e corresponde ao sistema nervoso central do sistema financeiro internacional; (3) a sensibilidade da rede e a informação que propaga ou que é propagada por terceiros sobre assuntos relacionados com o sistema financeiro internacional imprimem a sua imagem global e conferem uma perceção e a leitura por terceiros de factos ou tendências desenhadas com impacto político. As variáveis que imprimem força ao seu poder parecem ser as seguintes:

Fig. 76 Variáveis geofinanceiras do modelo proposto



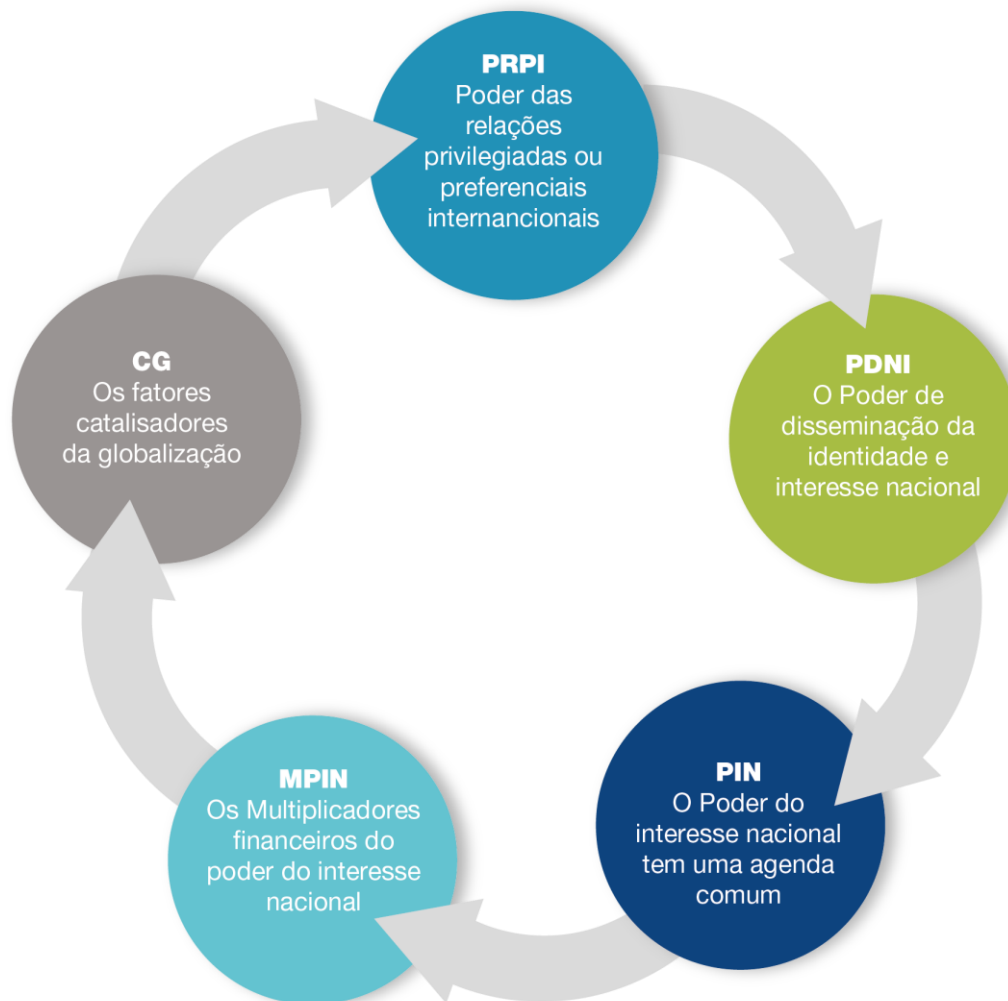
(Teodora de Castro, 2015)

## As funções geofinanceiras identificáveis e observáveis

Para análise das relações de interdependência financeira corredor a corredor sugere-se uma análise de correlação de variáveis através de funções, que, interligadas, podem permitir a perceção da dinâmica da rede internacional e a tomada de decisão conforme as ações e as decisões de contrapartes e dos seus interesses nacionais, no ponto de vista de gestão de meios financeiros. As variáveis (políticas, económicas, financeiras e demográficas/sociais) do modelo geofinanceiro proposto poderão correlacionar-se através das seguintes funções, cuja interligação dá forma e conteúdo ao conceito de geofinança, e as funções geofinanceiras poderão ser as seguintes:



Fig. 77 As funções do modelo geofinanceiro



© Teodora de Castro, 2016

Design de Marta de Castro, 2016

(Teodora de Castro, 2015)

## PRIP – Poder das Relações Internacionais Privilegiadas

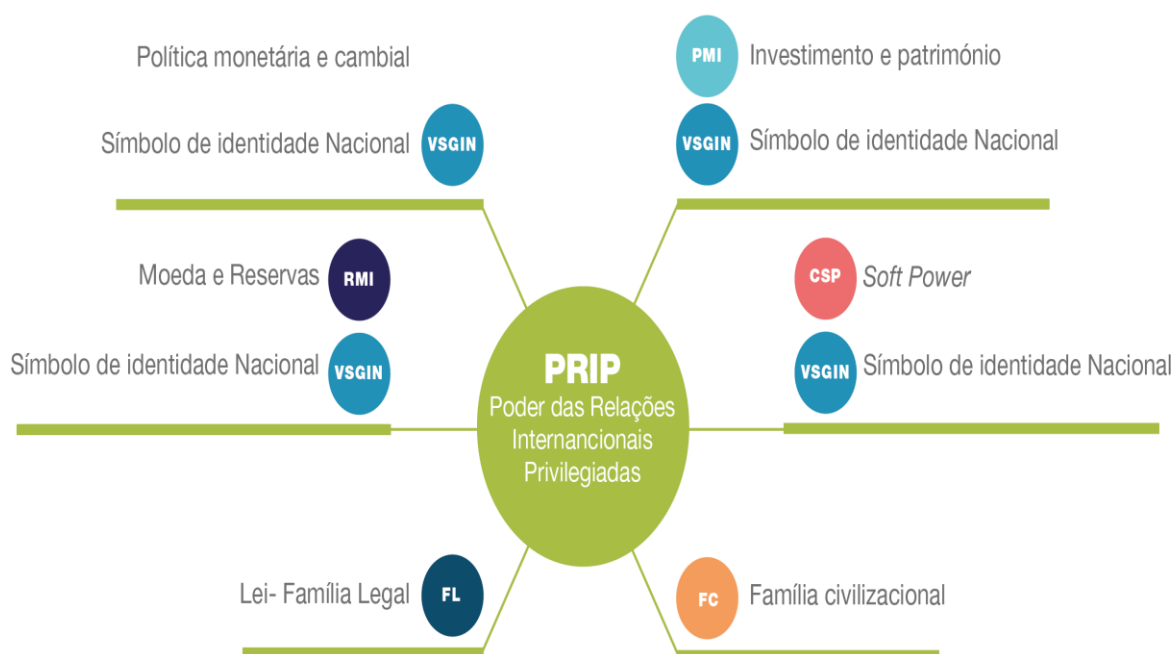
O Poder das Relações Internacionais Privilegiadas pode ser visto como uma função da valorização dos símbolos geofinanceiros de identidade nacional pela família legal e civilizacional:

Variáveis:

- Família Civilizacional (FC) – definida na Parte 1, Capítulo 2
- Valorização dos Símbolos Geofinanceiros de Identidade Nacional (VSGIN): seis variáveis geofinanceiras: (1) Família Legal (FL): origem da lei e capacidade de autorregulação e de influenciar a lei internacional; (2) Reservas e Moeda Internacional (RMI); (3) Política Monetária e Cambial (PMC); (4) Património e Investimento valorizado em moeda internacional (PMI); (5) a capacidade de *Soft Power* (CSP); (6) Cultura e Pensamento Estratégico geofinanceiros (CPG).

$$\text{PRIP} = \text{FC} \times \text{VSGIN}$$

Fig. 78 O poder das relações internacionais privilegiadas



© Teodora de Castro, 2016

Design de Marta de Castro, 2016

(Teodora de Castro, 2016)

## PDIIN – O Poder de Disseminação da Identidade e do Interesse Nacional

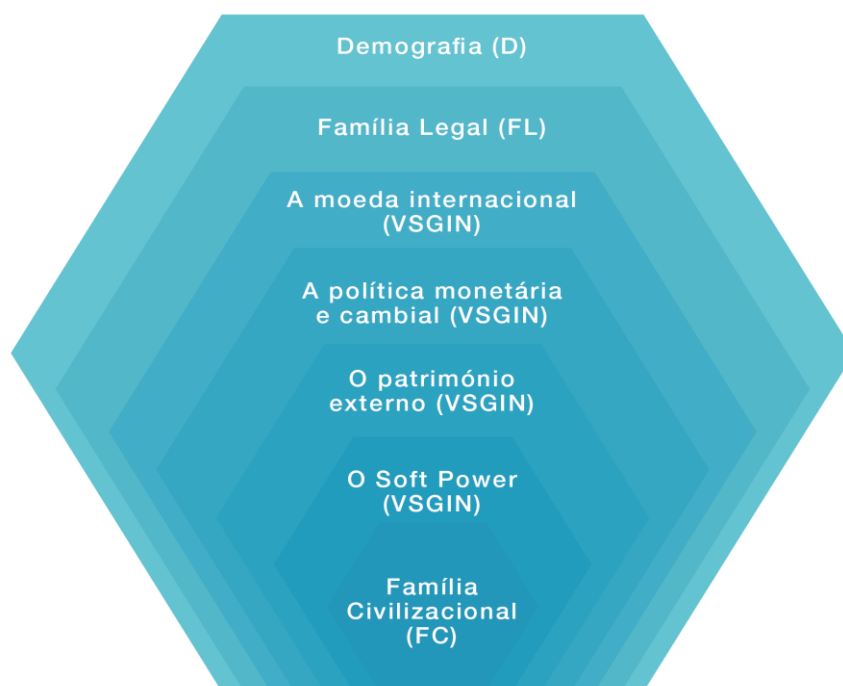
O Poder de Disseminação da Identidade e do Interesse Nacional pode ser uma derivada da velocidade que a demografia impõe sobre a função do poder das relações internacionais privilegiadas, para que seja percecionado, promovido, disseminado e até defendido massivamente e com impacto global; a perceção do poder nacional e do poder global de uma identidade nacional talvez possa ser representado da seguinte forma utilizando as variáveis: a Demografia (quantidade, qualidade e tipologia) (D) e o Poder das Relações Internacionais Privilegiadas (PRIP)

$$\text{PDIIN} = f(\text{PRIP} \times \text{D})$$

E graficamente pode-se imaginar a amplificação do efeito da demografia no poder percebido globalmente de uma identidade nacional:

Fig. 79 PDIIN – Poder de Disseminação da Identidade e do Interesse nacional

### VARIÁVEIS GEOFINANCEIRAS E A SUA INFLUÊNCIA O PODER DE DISSEMINAÇÃO DA IDENTIDADE NACIONAL



© Teodora de Castro, 2016

Design de Marta de Castro, 2016

(Teodora de Castro, 2016)

## PIN – O poder percebido do interesse nacional tem uma agenda comum

O poder percebido do interesse nacional tem uma agenda comum cuja taxa de variação depende da raiz quadrada do somatório dos diferentes poderes nacionais, que, elevados ao seu quadrado, identificam a intensidade do poder do interesse nacional. Isto é, os diferentes poderes nacionais, cujo somatório é a base da identidade nacional quando coordenados e articulados numa agenda comum, produzem o efeito de multiplicação por si próprios, um efeito exponencial. Tanto mais forte é quanto maior a coerência, articulação e consistência dos diferentes poderes na defesa do interesse nacional em simultâneo numa agenda comum, tanto executada *bottom-up* como *top-down* e é determinante para o crescimento e desenvolvimento sustentável da nação.

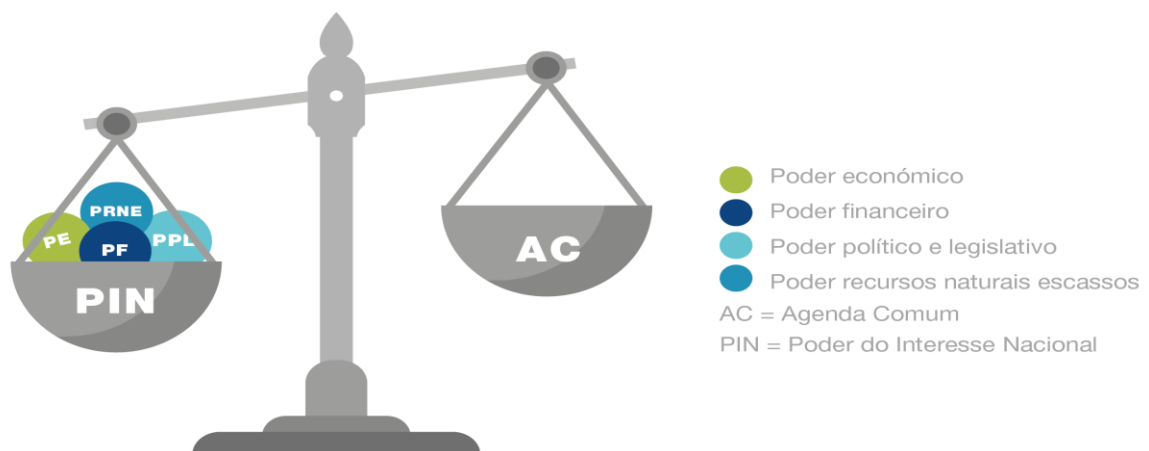
Variáveis:

- Poder Político e Legislativo (PPL)
- Poder Económico (PE)
- Poder Financeiro (PF)
- Poder dos Recursos Naturais Escassos (PRNE)
- Agenda Comum (AC)

$$PIN = AC \sqrt{[(\pm PPL) + (\pm PE) + (\pm PF) + (\pm PRNE)]}$$

E graficamente pode-se imaginar o impacto no poder percebido globalmente de uma identidade nacional.

Fig. 80 Poder percebido do interesse nacional



© Teodora de Castro, 2016

Design de Marta de Castro, 2016

(Teodora de Castro, 2016)

### **MFPIN – Multiplicadores Financeiros do Poder do Interesse Nacional**

Como Multiplicadores Financeiros do Poder do Interesse Nacional pode-se considerar as Relações de Dependência Financeira (RDF) e o grau de dependência financeira (quem investe em quem, e quem depende de quem – inclui dívida externa), que podem condicionar ou alavancar o poder do interesse nacional.

$$\text{MFPIN} = \frac{(\text{PIN} * \text{PDIIN})}{\text{RDF}}$$

### **CG - Os fatores Catalisadores da Globalização**

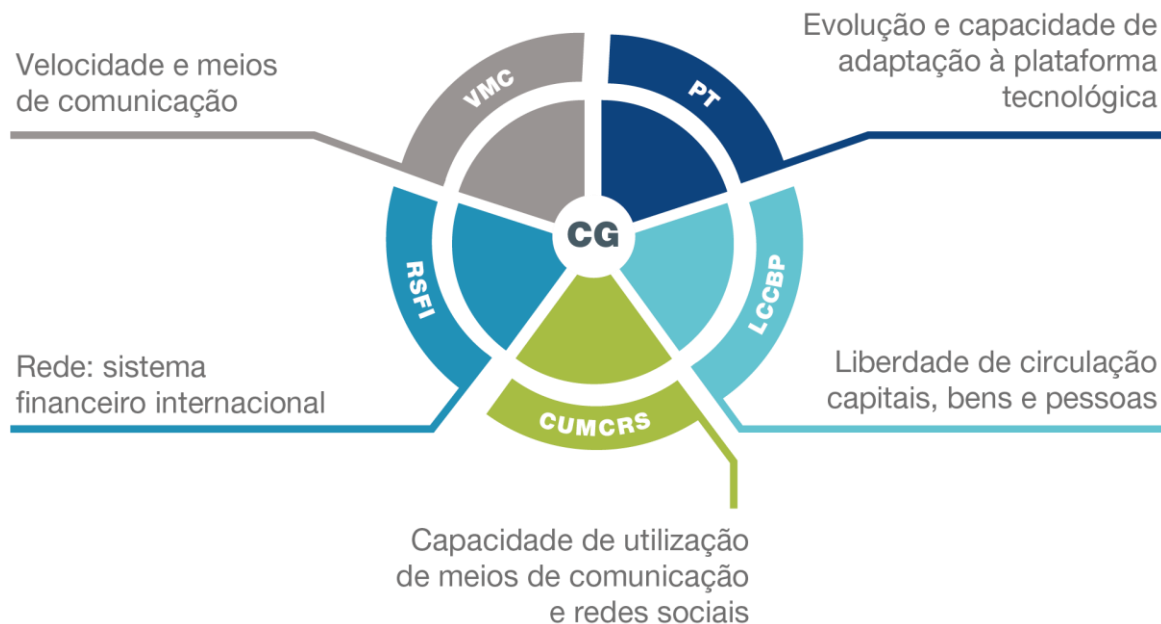
Os fatores Catalisadores da Globalização podem ser o somatório da acessibilidade e capacidade de utilização das suas variáveis, constituindo um denominador comum a todos os interesses nacionais e que podem majorar ou minorar o Poder de Disseminação da Identidade e do Interesse Nacional (PDIIN) e o Poder percebido do Interesse Nacional (PIN) conforme o estágio de evolução e o domínio de cada variável. Pode-se representar da seguinte forma, utilizando as seguintes variáveis: a Rede do Sistema Financeiro Internacional (RSFI); a evolução e a capacidade de adaptação à Plataforma Tecnológica (PT); a Velocidade e a Acessibilidade a Meios de Comunicação (VMC); a Liberdade de Circulação Capitais, Bens e Pessoas (LCCBP); a Capacidade de Utilização de Meios de Comunicação e Redes Sociais (CUMCRS)

$$\text{CG} = \text{RSFI} + \text{PT} + \text{VMC} + \text{LCCBP} + \text{CUMCRS}$$

E graficamente pode-se imaginar o impacto no poder percebido globalmente de uma identidade nacional.

Fig. 81 Fatores Catalisadores da Globalização (CG)

## OS FATORES CATALISADORES DA GLOBALIZAÇÃO (CG)



© Teodora de Castro, 2016

Design de Marta de Castro, 2016

(Teodora de Castro, 2016)

Assim, a geofinança parece ser o poder representado pelo integral de determinação da posição em todos os instantes de um interesse nacional projetado pelos multiplicadores financeiros, se for conhecida e aproveitada a sua velocidade e intensidade instantânea no plano global via fatores de catalisação da globalização.

**GE FINANÇA**

*Towards Peace by Financial Means*

$$= \int \{ \Delta \text{MFPIN} \times \text{CG} \}$$

Concluindo, o modelo operacional geofinanceiro é o resultado de integrar a derivada da função ( $f'$ ), que resulta da melhor combinação dos poderes seguintes e articula as variáveis geofinanceiras com o objetivo de extrair um posicionamento que alcance a todo o momento vantagem estratégica. O modelo está assente numa estrutura de três pilares geofinanceiros: (I) o funcionamento em rede do sistema financeiro internacional; (II) a moeda internacional, (III) a informação externa e interna ao sistema. Sobre esta estrutura há sete variáveis geofinanceiras, cuja articulação pode criar vantagem estratégica e que determinam a relação mais profunda ou menos profunda de cada um – ponto de contacto – com o sistema financeiro internacional: (1) a moeda e as reservas internacionais (valorização, notoriedade e variação da quota de mercado) (RMI); (2) o interesse nacional revertido na Política Monetária e Cambial (PMC); (3) o património (ativo e passivo) valorizado em moeda internacional (localização, titulares e mudança de titulares) (PMI); (4) a Cultura Geofinanceira (pensamento, narrativa, imaginação, e sua evolução) (CGF); (5) a Capacidade de *Soft Power* (CSP); (6) a Família Legal, a origem da Lei, a lei internacional e a autorregulação (FL); (7) relações de dependência financeira externa (quem investe em quem, e quem depende de quem – inclui dívida externa) (RDF). A articulação destas variáveis cria diferentes tipos e graus de poder, que podem ser percecionados de forma mais ou menos ampliada conforme as características estruturais de uma nação ou organização, como a demografia, a consistência de uma agenda comum, a dependência externa e o domínio dos fatores catalisadores da globalização.

Temos assim o **Poder das Relações Internacionais Privilegiadas (PRIP)**, que pode ser visto como uma função que articula seis variáveis geofinanceiras na valorização dos símbolos geofinanceiros de identidade nacional pela família legal e civilizacional resultante da identificação, valorização, notabilização e defesa de símbolos geofinanceiros de identidade Nacional (VSGIN). Esta valorização de símbolos geofinanceiros, quando percebida e notabilizada, pode criar o ambiente propício a parcerias ou alianças com outros que desenvolvam valorizações semelhantes ou equivalentes, e a distinção clara daqueles que não partilham da mesma valorização dos símbolos geofinanceiros, sendo que a família legal determina os limites que a lei define e a capacidade de influenciar a criação de lei e de autorregulação, e a família civilizacional demonstra os limites que a personalidade e a



cultura de uma nação ou organização na defesa dos seus valores (e.g., patriotismo) admitem.

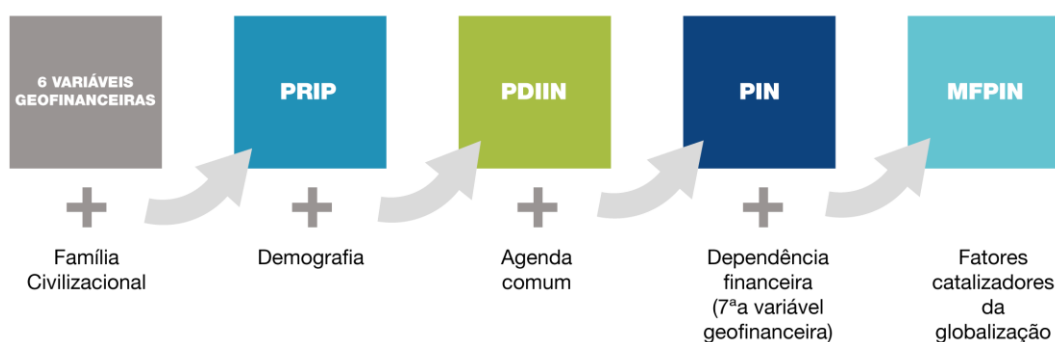
**O Poder de Disseminação da identidade e do Interesse Nacional (PDIIN)** é uma derivada da velocidade que a demografia impõe sobre a função do poder das relações internacionais privilegiadas, para que, quando bem percecionado, seja promovido, disseminado por todos os que comungam da mesma família civilizacional, em quantidade e qualidade (formação e conhecimento) independentemente da sua localização geográfica. Este poder pode ser defendido massivamente e com impacto global na perceção de poder nacional e poder global de uma identidade nacional, isto é, o poder das relações internacionais privilegiadas (PRIP) multiplica-se em função das características da demografia, de uma determinada identidade nacional e da perceção e identificação desta com este poder.

O PDIIN potencia **o poder do interesse nacional (PIN) quando este comunga de uma única agenda**, cuja intensidade resulta da raiz quadrada do somatório dos diferentes poderes nacionais, que, elevados ao seu quadrado, identificam a intensidade do poder do interesse nacional, a sua coerência e a facilidade de ser percecionado por terceiros. Por outras palavras, a atuação dos diferentes poderes nacionais (poder político e legislativo – PPL, poder económico – PE, poder financeiro – PF, poder da gestão dos recursos naturais escassos – PRNE), cujo somatório é a base do poder percebido da identidade e do interesse nacional, que, quando coordenados e articulados numa agenda comum, produzem o efeito de multiplicação por si próprios, um efeito exponencial. Tanto mais forte é quanto maior a coerência, articulação e consistência dos diferentes poderes em simultâneo numa agenda comum, na defesa do interesse nacional. Quando executada *bottom-up* como *top-down* por todos os elementos da sociedade é determinante para o crescimento e desenvolvimento sustentável da nação, e de mais fácil assimilação pela demografia, isto é, o poder nacional percebido pela população em geral independentemente da sua localização geográfica a cada momento.

A capacidade de poder recorrer aos **Multiplicadores Financeiros do Poder do Interesse Nacional (MFPIN)** é determinada e determinante do grau de dependência externa e assenta na utilização das variáveis geofinanceiras. Depende do grau de dependência face às relações de dependência financeira (quem investe em quem, e quem depende de quem – como é o

caso da dívida externa em moeda internacional) (RDF). Estas relações de dependência criam ou limitam a flexibilidade de ajustamento estratégico e resultam na implementação da estratégia internacional na defesa da ambição do interesse nacional (e.g., quanto maior a dependência de uma só contraparte, menor a flexibilidade estratégica). Condicionam o poder percebido do interesse nacional. Esta estratégia internacional do interesse nacional é disseminada e amplificada pelo domínio e o investimento nacional nos **fatores catalisadores da globalização (CG)**, que correspondem o somatório da acessibilidade e capacidade de utilização das suas variáveis, constituindo um denominador comum a todos os interesses nacionais e que podem majorar ou minorar o Poder de Disseminação da Identidade e do Interesse Nacional (PDIIN) conforme o estágio de evolução e o domínio de cada variável (Rede do Sistema Financeiro Internacional – RSFI; evolução e capacidade de adaptação à Plataforma Tecnológica – PT; Velocidade e Acessibilidade a Meios de Comunicação – VMC; Liberdade de Circulação de Capitais, Bens e Pessoas – LCCBP; Capacidade de Utilização de Meios de Comunicação e Redes Sociais – CUMCRS). Sinteticamente podemos visualizar da seguinte forma como um processo cumulativo geofinanceiro:

Fig. 82 O processo do modelo geofinanceiro



© Teodora de Castro, 2016

Design de Marta de Castro, 2016

Atendendo a que o modelo é aplicável a qualquer interesse nacional, poderá servir para avaliar o poder próprio e o dos contrários tanto em momento de conflito como de paz e prosperidade e ajudar a selecionar os parceiros internacionais e as dependências mais vantajosas.

## Conclusão metodológica

Revendo a opção da teoria da complexidade, parece ter-se conseguido provar o conceito após investigar mais de trezentas fontes oficiais e diretas, teóricos, autores, especialistas reputados e reconhecidos internacionalmente, que aportam o conhecimento e análise de várias e diferentes áreas científicas, onde estão desenhados modelos, estudos, investigações, análises de factos históricos e opiniões teóricas com origem em diferentes visões de diferentes áreas disciplinares, desde historiadores, geógrafos, antropólogos, sociólogos, neurocientistas, sociologistas, cientistas políticos, geopolíticos, economistas e geoeconomistas, gestores, juristas, jornalistas, financeiros e estratégias militares. Observaram-se factos e fenómenos da vida real históricos e atuais e agregou-se a respetiva informação oficial dos organismos principais dos sistema financeiro internacional e do G20, entre outros grupos de cooperação semelhantes, acrescentando a visão de consultores e auditores ligados ao sistema financeiro, até auscultar a visão de jornalistas económicos e políticos, o que incluiu a narrativa que propagam sobre os factos que observam. Tentou provar-se a complementaridade e conflitualidade através da visão de atores do ambiente político, económico e social sobre a atividade do sistema financeiro internacional, bem como dar coerência ao todo, traduzida e teorizada no «conceito de geofinança», a partir dos vários prismas, investigação e análises dispersas sobre o tema, subsidiado por circunstâncias interdependentes, efetuando a ligação entre si – embora aparentemente não pareça –, respeitando a interdisciplinaridade e a transdisciplinaridade, bem como a *reliance*.

Parece assim, provada a existência da geofinança a par da geopolítica e da geoeconomia pela intersecção do conhecimento existente multidisciplinar, que com várias e diferentes perspetivas permitiu apresentar uma visão do todo coerente.

## PARTE II - O Processo Estratégico Geofinanceiro

*[The Strategist] his true aim is not so much to seek battle as to seek a strategic situation so advantageous that if it does not of itself produce the decision, its continuation by a battle is sure to achieve this. In other words, dislocation is the aim of strategy; its sequel may be either the enemy's dissolution or his disruption in battle. Dissolution may involve some partial measure of fighting, but this has not the character of a battle. (Hart, 1954, p. 192)*

No âmbito da estratégia integrada dos Estados e do quadro conceptual que investiga a emergência do conceito de geofinança e a sua autonomização com consequente teorização, este capítulo investiga o desenrolar do processo estratégico geofinanceiro assente na estrutura e na cultura geofinanceiras já demonstradas. Considera-se como o vetor caracterizador do quadro conceptual as seguintes constatações de Katz (2013) e de Zarate (2013), que reconhecem este processo estratégico geofinanceiro como alternativa ao processo estratégico militar, apesar de ter até à data sido pouco estudado:

*From a policy perspective, financial warfare makes sense because it makes policy options available through finance that were previously obtainable solely through armed force. (Katz, 2013, p. 81)*

*Over the past decade, the United States waged a new brand of financial warfare, unprecedented in its reach and effectiveness. This «hidden war» has often been underestimated or misunderstood, but it is no longer secret and has since become central to America's national security doctrine. (Zarate, 2013, p. 87)*

Em Katz (2013) e Zarate (2013) encontramos a partilha de uma mesma visão, segundo a qual estes autores afirmam que existe uma guerra envolvendo o sistema financeiro internacional, apesar de não caracterizarem, não conceptualizarem nem teorizarem o conceito de geofinança, sendo apresentado apenas como uma ferramenta utilizada atualmente para a obtenção de uma vantagem estratégica – «*War by financial means*». Para Rickards (2015) não há consciência e intenção estratégica na «guerra» financeira, ao afirmar que pelo menos os bancos centrais emissores das moedas mais relevantes «não sabem o que andam a fazer», dado que a situação é nova. Certo é que o que decidem e fazem demonstra no mínimo ação e reação às atuações uns dos outros no supremo interesse nacional de cada um, e por isso faz sentido o estudo do processo estratégico. Rickards (2015 a) informa:

*Don't ever think for a minute that the central bankers know what they're doing. They don't. That's not only my own view, but I've heard as much from the mouths of a couple central bankers. (...) one member of the FOMC, the Federal Open Market Committee, and another member of the Monetary Policy Committee of the Bank of England, which is the equivalent of their FOMC. They both said the same thing, «We don't know what we're doing. This is a*

*massive experiment. We've never done this before. We try something. If it works, maybe we do a little more; if it doesn't work, we pull it away, and we'll try something else.* (Rickards, 2015 a, p. 104)

Nos capítulos anteriores foram identificadas as características que permitem teorizar e autonomizar do conceito de geoeconomia o conceito de geofinança, o que representa o cerne desta investigação. Esta será agora focada, sob um ponto de vista da teoria de estratégia militar, na possibilidade de existência de processo estratégico geofinanceiro que possa assegurar vantagem estratégica. Serão observados os elementos estruturados do processo estratégico, desde a existência de centro de gravidade à identificação e caracterização dos elementos essenciais ao processo estratégico que possam desenhar uma modalidade de ação, com fatores de decisão dedicados, níveis de decisão e execução coordenados que proporcionem a base para o comando de ações estratégicas no respeito por princípios e regras próprias e ajustadas ao processo estratégico.

Dentro deste fluxo teorizador do conceito de geofinança como poder internacional assente em três pilares principais, que incluem a atuação em rede do sistema financeiro internacional – correspondente ao «sistema circulatório» que alimenta vários outros órgãos de criação e alimentação de poder (geopolítico e geoeconómico) –, a moeda internacional como fonte de equilíbrio e estabilidade financeira – correspondente ao sistema nervoso central do sistema financeiro internacional – e a sensibilidade da rede à informação que propaga ou que é propagada por terceiros sobre temas relacionados com o sistema financeiro internacional, imprimindo uma imagem global e conferindo a perceção e leitura por terceiros de factos ou tendências desenhadas com impacto político. A geofinança caracteriza-se ainda por sete variáveis que imprimem força ao seu poder e que incluem a lei, a moeda internacional e reservas de moeda internacional, o interesse nacional revertido na política monetária e cambial, a dívida externa, o investimento e património externo, a capacidade de *Soft power* ou *intelligent power* e a cultura e o pensamento estratégico geofinanceiros.

A geofinança é um meio de guerra não convencional e irregular com capacidade ofensiva e defensiva muito eficaz e âmbito de impacto internacional. Na sequência desta linha de pensamento, o capítulo anterior apresenta as características emergentes dos elementos caracterizadores da cultura geofinanceira, apresentados de forma estruturada para

desenvolvimento dum quadro conceptual com três pilares – imaginação geofinanceira, pensamento geofinanceiro e narrativa geofinanceira –, sendo que a investigação mostra a emergência da existência de uma cultura geofinanceira baseada, nomeadamente, nos três pilares teorizados. No período em análise – após a Convenção de Bretton Woods –, a geofinança vai evoluindo no âmbito da teoria do conflito pela via do poder financeiro, mas com objetivos cada vez mais ambiciosos, funcionando o sistema financeiro internacional como «*battlespace*», um sistema multidimensional, em tudo semelhante a um teatro de operações militar, onde parece existir uma estratégia unificada para integrar e combinar várias forças, desde a moeda, aos serviços financeiros, ao controlo da informação patrimonial e transacional sobre todos os indivíduos e organizações privadas ou públicas, ao ambiente regulatório e tecnológico com o envolvimento de meios políticos e económicos, para atingir um ou vários objetivos. Estes fatores e condições permitem a aplicação do poder «de combate» com sucesso, proteger a força e completar a missão. Constata-se a sua eficácia, na execução rápida (*ways*) e eficiente (*means*) para atingir o impacto desejado no sistema e na sociedade (*ends*), nos eventos e crises financeiras desde a última metade do século XX. Assim, este capítulo investigará o desenrolar do Processo Estratégico Geofinanceiro.

*It is important to distinguish between financial and economic systems. This distinction is central to understanding the growing opportunities for financial warfare, as distinct from classic economic warfare. The economic system deals with the hard and Soft outputs of the economy – that is, goods and services. The financial system deals with money and credit. In the modern financial system these can be very complicated. Bank credit, money transfers, stocks, bonds, and derivatives are the «stuff» of the financial system. It is a system built on confidence. There is trust that loans will be paid, that money transferred to an account will actually get there, and that money once placed in an account will not suddenly «disappear». (...) Financial shocks tend to be more immediate and concentrated in time. They can also be more targeted, affecting particular groups. Economic shocks usually affect broad segments of the population; unemployment goes up or goods are in short supply. Financial shocks are usually more concentrated. (Bracken, 2007, p. 2)*

Nesta fase, o objetivo da investigação está focado na avaliação da existência de um processo estratégico geofinanceiro, que, a confirmar-se, como parece emergir da investigação conduzida nos capítulos anteriores, permitiria assegurar a evolução da ação e da situação no sentido desejado, enfrentando a vontade e inteligência contrária. Importa perceber se o sistema monetário e o financeiro possuem os elementos essenciais ao processo estratégico



para que constituam uma modalidade de ação estratégica destinada a alcançar vantagem estratégica entre Estados que ambicionam dominar as relações internacionais. A. S. Ribeiro (2010) apresenta-nos o processo estratégico como «uma estrutura lógica ou esquema dialético, designado por ação estratégica ou manobra estratégica. Nela, são previstas as reações do outro a cada uma das ações consideradas, de natureza política, económica, psicossocial e militar, destinadas a evitar ou ultrapassar cada uma delas. (...) articulam-se com habilidade os fatores de decisão, segundo os princípios e as regras estratégicas de aplicação, de forma alcançar a vantagem estratégica, tendo em vista afectar o centro de gravidade do contrário». (A. S. Ribeiro, 2010, p. 99). O processo estratégico desenrola-se pela construção integrada de interação dos seus elementos. Neste ambiente presente de dinâmica causal conjuntural, a modalidade de ação torna-se crucial, conforme A. S. Ribeiro (2010, pp. 99-105), por consistir no desenho da manobra em função do contexto percecionado:

Em lugar de abordar o inimigo de maneira frontal, a manobra visa agir sobre os seus pontos fracos, ultrapassá-lo, envolvê-lo, cortar as suas bases de reabastecimento, desorganizá-lo e desagregá-lo de tal forma que perca as suas capacidades combatentes. (...) Conceber a ação própria e as reações contrárias. (...) A formulação e a operacionalização da modalidade de ação, (...) depende da resolução de um número extremamente elevado de questões, nas quais as incógnitas dizem frequentemente respeito aos fatores de poder nacional. (A. S. Ribeiro, 2010, pp. 99-105)

A perspectiva de abordagem indireta parece a mais ajustada ao processo estratégico geofinanceiro, uma vez que se apresenta como a mais eficaz na resolução de problemas com predominante intervenção humana, onde o conflito de vontades revela preocupações em defesa de interesses, e na abordagem indireta reduz-se a natural resistência à mudança, o que, no caso de uma rede internacional, é crucial, pois é necessário reduzir a resistência que múltiplos, diversos e simultâneos interesses podem criar. Sir Basil H. Liddell Hart, em 1954, enquadra a abordagem indireta da seguinte forma:

*I began to realize that the indirect approach had a much wider application than it was a law of life in all spheres: a truth of philosophy. Its fulfilment was seen to be the key to practical achievement in dealing with any problem where the human factor predominates, and a conflict of wills tends to spring from an underlying concern for interests. In all such cases, the direct assault of new ideas provokes a stubborn resistance, thus intensifying the difficulty of producing a change of outlook. (...) As in war, the aim is to weaken resistance before attempting to overcome it; and the effect is best attained by drawing the other party*

*out of his defences. This idea of the indirect approach is closely related to all problems of the influence of mind upon mind the most influential factor in human history. (Hart, 1954, p. 13)*

Hart (1954, p. 188) define estratégia como a arte de calcular e coordenar o fim e os meios, «*a sound calculation and coordination of the end and the means*», sendo que o fim tem de ser proporcional aos meios disponíveis e os meios utilizados em cada etapa intermédia têm de contribuir para o fim último, mas ajustados ao fim de cada etapa intermédia, isto é, maximizando a economia de esforço. A estratégia tem como propósito a redução da possibilidade de resistência e pretende atingir o objetivo explorando os elementos do movimento e surpresa, criando o ambiente mais vantajoso possível para uma batalha e sempre que possível conduzir a uma decisão sem necessidade de batalhar. Hart (1954) enquadra os fins políticos como sendo a «grande estratégia» («*grand strategy*»), que calcula e desenvolve os meios económicos e o poder humano, bem como os recursos morais que alimentem o espírito e o desejo de uma nação em ordem a poder sustentar os serviços de combate, tendo no horizonte tanto o período de guerra como o posterior período de paz, regulando a distribuição de poder entre diversos serviços que contribuam para reforçar o poder de combate, como o poder da pressão financeira, diplomática, comercial e ética para diminuir a força do contrário. Assim:

*Grand strategy should both calculate and develop the economic resources and man-power of the nation in order to sustain the fighting services. So also with the moral resources for to foster the willing spirit of a people is as important as to possess the more concrete forms of power. Grand strategy, too, should regulate the distribution of power between the several services, and between the services and industry. And fighting power is but one of the instruments of grand strategy. This should take account and apply the power of financial pressure, diplomatic pressure, commercial pressure, and, not least, ethical pressure, to weaken the opponent's will. A good cause is a sword as well as a buckler. (...) while the horizon of strategy is bounded by the war, grand strategy looks beyond the war to the subsequent peace. It should not only combine the various instruments, but so regulate their use as to avoid damage to the future state of peacefulness, secure and prosperous. (...) the realm of grand strategy is for the most part terra incognita still awaiting exploration, and understanding. (Hart, 1954, p. 188)*

Pelo enquadramento que se tem vindo a fazer, a geofinança parece ser uma prova viva da teoria da «grande estratégia» de [Hart (1954, p. 202): «(...) *the grand strategy must take a longer view for its problem is the winning of the peace.*», servindo como meio de evitar a guerra militar, alcançando a paz, por via da criação de relações de dependência financeira e

da utilização de instrumentos financeiros, ou não, mas cuja eficácia depende da rede internacional do sistema financeiro.

Como investigado no capítulo de teorização do conceito de geofinança, a dinâmica do sistema financeiro internacional tem sido concebida no seio do G10 ou do G20, pelo que nesse âmbito têm sido desenhadas as políticas e os objetivos políticos que os líderes internacionais têm como ambição quase consensual, tal como Hart (1954) afirma: «*A good cause is a sword as well as a buckler*», e que por via de bancos centrais e organismos multilaterais são estas políticas e orientações impostas aos bancos e às instituições financeiras globais, regionais e locais, consistindo assim na execução do poder de pressão financeira, que contribui, numa estratégia integrada e indireta, para reforçar o poder de combate dos líderes, tanto em fase de guerra como de paz, regulando, controlando e distribuindo o poder por vários serviços e nós da rede do sistema financeiro internacional. É utilizada uma combinação de vários instrumentos ou variáveis, cujo âmbito, impacto e abrangência são bastante mais latos do que a mera atividade comercial dos atores financeiros, pois atingem em simultâneo vários mercados, economias, cidadãos e sociedades, aparentemente de forma silenciosa e tácita. Katz (2013) reforça, explicando como o processo geofinanceiro se desenrola tanto em dimensão estratégica como tática, sendo que, na dimensão estratégica aplica-se a pressão, com os instrumentos de capital, liquidez e risco, sobre os pontos de intersecção e integração do sistema, isto é, entre contrários ou a nível bilateral ou multilateral, e na dimensão tática se aplicam instrumentos funcionais aplicáveis a transações financeiras como liquidez, formação de capital e gestão de risco, explorando vulnerabilidades detetáveis entre as partes:

*Financial warfare engagements occur at both the tactical and strategic levels. Tactical wins, losses, and draws must be used coherently to advance strategy. A micro financial engagement is the singular use of one functional avenue, capital liquidity, capital formation, or risk management, to affect a single transaction. Macro financial engagements typically occur at system integration points between an adversary and the global, bilateral, or multilateral markets. The difference lies in whether the exploitation of vulnerabilities is individual or systemic, and whether the exploitation occurs within a system or at the interface between systems. (Katz, 2013, p. 80)*

Os estrategistas visam, neste caso, aplicar as condições mais vantajosas que obtenham mais ampla, rápida e eficazmente o resultado pretendido, tanto na demonstração internacional

de potência mundial que assegure vantagem competitiva económica, financeira e política, como também no combate ao terrorismo, à corrupção e à lavagem de dinheiro, e ainda no combate à evasão fiscal ou, por outro lado, na proteção socioambiental de investimentos financiados e de agentes económicos que utilizam o sistema financeiro internacional, ou ainda na salvaguarda de regras universais de ética e conduta, e que são temas que asseguram a liderança estratégica.

Parece poder afirmar-se que além da [in]dependência financeira e monetária – *hard e Soft power* do poder financeiro –, quem tiver o poder militar, *hard e soft power* poderosos e articulados, tem um poder estratégico considerável para manter vantagem e alcançar hegemonia, se não em todo o tempo, pelo menos na maior parte do tempo; os restantes têm de aprender a jogar o jogo em posições menos dominantes, mas que assegurem igualmente vantagem estratégica. A moeda pode ser considerada um símbolo de identidade nacional e, através do sistema monetário internacional, a sua gestão será em função do interesse nacional. A gestão das moedas faz-se através do sistema financeiro, que, tendo uma cultura particular, pode ser veículo de manobra e narrativa integrada num conceito estratégico nacional. Por outro lado, a influência cultural e de origem legal formam as identidades familiares que nos servem para apreciarmos quem detém mais ativos em moeda internacional (bens tangíveis e intangíveis localizados na origem do emitente da moeda ou comercializáveis em moeda internacional) e como se tem comportado o investimento em reservas em moeda internacional. A articulação de todos os elementos, instrumentos e variáveis encontra-se conceptualizado nesta investigação, no «modelo geofinanceiro» (secção 2.5), onde a geofinança parece emergir como o poder representado pela integração de funções que permitem a determinação da posição em todos os instantes de um interesse nacional, se for conhecida e aproveitada a velocidade e intensidade percebida desse interesse, no plano global por via de fatores catalisadores da globalização, que emergem da combinação ideal do Poder das Relações Internacionais Privilegiadas (PRIP), do Poder de Disseminação da Identidade e do Interesse Nacional (PDIIN), os quais potenciam o poder do interesse nacional quando este comunga de uma única agenda que se operacionaliza – execução – no plano tático, através dos Multiplicadores Financeiros do Poder do Interesse Nacional (MFPIN), o qual pode ainda ser majorado ou minorado pela utilização dos fatores de catalisação da globalização. Por isso, e atendendo a que o modelo geofinanceiro é

aplicável a qualquer interesse nacional, poderá servir para avaliar o poder próprio e o dos contrários, tanto em momento de conflito como de paz e prosperidade.

No processo de teorização, a investigação procura identificar os mecanismos de uma lógica de ação apropriada ou legitimada entre *stakeholders* do sistema financeiro internacional, que, como Hart (1954, p. 202) tão bem advoga, trata-se não de «colocar a carroça à frente do cavalo», mas sim perceber para onde a carroça e o cavalo se dirigem: «*Such an order of thought is not a matter of “putting the cart before the horse”, but of being clear as to where the horse and cart are going.*», considerando um plano de estratégia integrada, as dependências e independências de outras identidades e os fins a que se propõe a estratégia, consciente do quão difícil é distinguir por vezes entre estratégia e tática por ser integrarem uma na outra, em especial nesta esfera geofinanceira onde transparece que a estratégia tem sido ofuscada com a tática, muito mais evidente e que oferece menor resistência de todos os *stakeholders*, o que tem permitido avanços estratégicos mais eficazes, muito em especial no cerco aos opositores, apesar de, maioritariamente, se restringir na prática ou com efeitos práticos ao mundo financeiro ocidental. Mas este tem o maior peso em todo o sistema financeiro internacional (é através dos seus *hubs* financeiros que a riqueza do mundo se move e dispersa), tal como Hart (1954) também refere:

*As regards the relation of strategy to tactics, while in execution the borderline is often shadowy, and it is difficult to decide exactly where a strategical movement ends and a tactical movement begins, yet in conception the two are distinct. Tactics lies in and fills the province of fighting. Strategy not only stops on the frontier, but has for its purpose the reduction of fighting to the slenderest possible proportions. (...) Because of the risk that the enemy may achieve such a change of front, it is usual, and usually necessary, for the dislocating move to be preceded by a move, or moves, which can perhaps best be classified under the term «distract» in its literal sense of «to draw asunder». The purpose of this «distraction» is to deprive the enemy of his freedom of action, and it should operate in both the physical and psychological spheres. In the physical, by causing a distension of his forces or their diversion to unprofitable ends, so that they are too widely distributed, and too committed elsewhere, to have the power of interfering with one's own decisively intended move. In the psychological sphere, the same effect is sought by playing upon the fears of, and by deceiving, the opposing command. (...) The loss of his freedom of action is the sequel to the loss of his freedom of conception. (Hart, 1954, pp. 190-195)*

No processo estratégico geofinanceiro parecem emergir e ser observáveis dois elementos: o elemento-surpresa relativo à esfera política e psicológica e o elemento-movimento relativo à esfera física. Assim:

- I. Esfera política e psicológica – permite maior efeito surpresa: o poder internacional entre potências (dependências e alianças) através dos instrumentos de política monetária e sua execução via sistema financeiro internacional, que inclui a moeda, a dívida soberana, as reservas em moeda internacional, a criação de regulamentação internacional, i.e., a capacidade de *Soft power*.
- II. Esfera física – permite maior eficácia no «movimento»: poder global através de políticas de agendas comuns ao G10 e ao G20, que geram diretrizes, orientações e legislação internacional aplicáveis via sistema financeiro internacional, as quais se podem observar em temas não-bancários como as políticas, diretrizes reproduzidas em legislação internacional e «local» sobre manobras de combate, como *anti-money laundering*, *anti-tax avoidance*, *anti-terrorism*, *anti-corruption*, *anti-social and political international sanctions*, ou manobras de proteção e defesa como *good measures* (e.g. responsabilidade corporativa, responsabilidade social, responsabilidade socioambiental e sustentabilidade), *global financial stability*, protecionismo económico, *offshores e tax heavens*, *compliance* e toda a tecnologia criada para o efeito do «combate».

## Capítulo 4: O Processo Estratégico Geofinanceiro – esfera política

Para Hart (1954), o elemento surpresa do processo estratégico é a esfera psicológica, da qual depende o cálculo de múltiplas condições, que variam caso a caso por se destinarem a afetar a vontade do contrário. Por analogia, parece resultar claro que, também no sistema financeiro internacional, a história demonstra a utilização deste elemento surpresa, nomeadamente por via por exemplo da manipulação de taxas de câmbio e de juro, especulação financeira, retiradas súbitas de liquidez, como se assistiu de forma acentuada na Zona Euro em 2015 no caso da Grécia, mas que se verificou ser uma constante em todas as crises financeiras de que há registo. Outros elementos podem ser considerados na esfera psicológica como elemento surpresa, como alterações repentinas nas classificações de risco das empresas de *rating*, com objetivos políticos, ou aconselhamento financeiro e desenho de tendências com o fim de estimular ou desincentivar o investimento em determinados setores, geografias e países, a exemplo da criação de conceitos «políticos» imaginários como BRIC (Brasil, Rússia, Índia, China) e PIGS (Portugal, Irlanda, Grécia, Espanha). Assim, a esfera política e psicológica que consiste no elemento surpresa do processo estratégico geofinanceiro define-se como segue:

Esfera política e psicológica – permite maior efeito surpresa: o poder internacional entre potências (dependências e alianças) através dos instrumentos de política monetária e sua execução via sistema financeiro internacional, que inclui a moeda, a dívida soberana, as reservas em moeda internacional, a criação de regulamentação internacional, i.e., a capacidade de *Soft power*.

Uma outra perspetiva é defendida por P. V. Almeida (2012, pp. 388-389) no caso do poder nuclear, em que apesar de este se apresentar como um poder de uso pouco credível, contudo, confere aos Grandes Estados «o poder de usar, efetivo e imediato» e aos Pequenos Estados «o poder de usufruir», isto é, «limita-se ao papel de fantasma que se diz não acreditar mas sempre se duvida se existe». Parece poder fazer-se uma analogia com o sistema financeiro internacional atual, centrado no poder em três moedas internacionais (US\$, Euro, GBP). Numa estrutura e organização dominadas pelo sistema financeiro anglo-



saxónico, encontramos a mesma realidade, muito embora tenhamos que admitir que «(...) essa força não é convertível, de imediato, em poder, porque é tão desproporcionada que a sua utilização implicaria uma apreciação ética de carga muito negativa ou, pelo menos, de ilegitimidade», no entanto, revela-se na evolução histórica dos acontecimentos no sistema financeiro: «A grande potência sempre influencia, seja pelo acto, seja pela omissão do acto. Porém, a opção é da grande potência que, normalmente, procura não ultrapassar o limiar daquilo que se chama intervenção, que é um fenómeno mais politicamente marcado (...)», até porque, se o fizesse, entraria na esfera do confronto com outra grande potência, onde a dimensão do conflito se poderia agravar substancialmente.

As definições de P. V. Almeida (2012, p. 388) do poder de usufruir e do poder de usar são, no caso da geofinança, muito relevantes e emergem como um fator determinante da capacidade de manobra, razão pela qual se reproduzem: «O poder de usufruir é um poder real, efetivo. É o somatório de todos os recursos que estão à disposição do Estado – económicos, militares, geográficos, populacionais, culturais.» Como exemplo poderá ser referido o poder de emissão de moeda internacional. «O poder de usar é a faixa do poder marginal que pode ser utilizada sem custos proibitivos. Diz respeito ao exercício prático e imediato» (Almeida, 2012, p. 388). Assim, ambos os poderes – poder de usufruir e poder de usar – podem ser observados no sistema financeiro internacional e emergem estando presentes no conceito de geofinança desta investigação. Para se conseguir poder de manobra internacional, há que entender as diferenças entre os vários atores e aprender a jogar num tabuleiro onde as regras do jogo são ditadas pelas grandes potências internacionais, não apenas em função das suas ambições financeiras e monetárias, mas em função das suas ambições enquanto nações «de grande porte», isto é, ambição da grande potência que se assume sempre «*too big to fail*» e num sistema de difícil controlo no seu todo, como Bracken (2007) constata:

*The 1980s saw a shift in attention from the economic vulnerabilities of the West to those of the Soviet Union.(...) In the 2000s, attention is on the financial, as distinct from the purely economic, aspects of vulnerability. Several reasons account for this: international flows of money dwarf trade, and most of this money – over 90 percent – has nothing to do with paying for toys from China or cars from Japan. It is money seeking a better return by moving electronically from the Buenos Aires to the Russian stock market, and back again to a Connecticut hedge fund. One measure of the astounding growth of international finance is the flow of dollars through «Chips» computers. Chips is the Clearinghouse Interbank*

*Payments System, privately operated by large banks, to move dollars electronically from one financial institution to another. In 2007, the average daily flow of dollars through Chips is \$1.5 trillion. Since Chips does not process all dollar movements and operates only in dollars, it seems reasonable to say that international money movements amount to \$2.5 trillion per day. Global finance can have important political consequences. In the «Tequila crisis» of 1994-95, the U.S. loaned \$50 billion to Mexico to avoid a number of destabilizing possibilities.(...) Politics, likewise, can have important financial implications. In 1998, Long Term Capital Management (LTCM), a Connecticut hedge fund, lost \$3 billion on Russian bonds. This caused the U.S. Federal Reserve Bank to «suggest» to the firm's limited partners that they invest more capital to avoid destabilizing the world financial system. LTCM, it turns out, was making very thin margins on their trades, and they had to bet huge amounts to generate a decent return. They got their money on loan from limited partners, Wall Street banks, and wealthy individuals. LTCM had leveraged over a trillion dollars on their bets on where the markets were going. An interesting feature of this crisis is how poorly LTCM assessed political risk. The Russian bond default that triggered LTCM's collapse did not arise because Moscow was unable to pay back the bondholders. Rather, the problem was a political split inside the Russian government. One faction simply refused to pay. (Bracken, 2007, s/p)*

Conclui-se que se deve prosseguir o aprofundamento do Processo Estratégico, uma vez que parece emergir que a vantagem estratégica que se poderá obter será proporcional ao domínio do conhecimento desta realidade e em nada depende dos elementos-base e da sua dimensão, que incluem o território, os meios humanos e os recursos naturais. Como exemplo indicativo desta reflexão parecem poder ter um potencial revelador do poder do processo estratégico geofinanceiro a Suíça, o Luxemburgo, a Bélgica, a Holanda, a Dinamarca, a Noruega, entre outros que, apesar de pequenos nos elementos-base, influem e tiram vantagem estratégica da realidade internacional a cada momento. O que, segundo Balão (2014, p. 381), consiste no facto de o poder estar concentrado: «Um simples grupo ou uma associação de grupos alcança uma posição de poder eventualmente monopolista, deixa de ter de se preocupar com os interesses de outros grupos porque não existem ameaças efetivas ao seu poder.» Esta investigação visa por isso contribuir para a aprendizagem da navegação nestes mares internacionais, desde logo conhecendo os elementos do processo e o pensamento estratégico geofinanceiro.

No universo do poder financeiro internacional, a estratégia indireta serve para a afirmação do poder entre nações, por via da gestão dos graus de alianças e dependências, através do controlo dos instrumentos monetários: valorização da moeda, reservas em moeda internacional, dívida soberana, investimento direto internacional, liquidez e capitalização do

sistema financeiro internacional e seus subsistemas, bem como a criação de regulamentação internacional que corresponde à sua capacidade de *Soft power*. Encontramos na história recente, como identificado nesta investigação, exemplos de factos que revelam uma intenção estratégica utilizando estas variáveis geofinanceiras e que adiante trataremos. Bracken (2007, s/p) refere quão recente este processo estratégico é, não estando ainda alinhados todos os seus elementos quando afirma que: «Financial warfare is an expanding arena of conflict. Understanding financial vulnerabilities requires thinking across departments that have not historically been well coordinated – e.g., Defence, Treasury, and the Intelligence community. Since money in the modern era can be instantly moved electronically, even the appearance of a threat to accounts can lead to large outflows into safer banks in safer countries.» Na esfera política e psicológica do processo estratégico geofinanceiro, os mecanismos de ação assentam nas variáveis geofinanceiras identificadas na figura abaixo, bem como os fatores de decisão: objetivo político, meio, tempo e contrário, e ainda a base de sustentação para a definição de princípios e regras, bem como de níveis de decisão e execução materializados na esfera física do processo estratégico geofinanceiro, tratados no próximo ponto.

Fig. 85 Variáveis geofinanceiras



(Teodora de Castro, 2016)

Hart (1954) entende que o elemento movimento corresponde à «esfera física», de que depende o cálculo das condições de tempo, topografia e capacidade de transporte, isto é, os meios em que a força pode ser movida e sustentada. De novo é feita a analogia com o sistema financeiro internacional, relacionando este ponto com a atuação em rede baseada em plataformas de sistemas informáticos interligados que operam sob *international standards* operativos (ISOP) e *rule books*, sempre que possível automatizados previamente, desenhados em função do descrito na força da lei ou orientações e diretrizes emanadas e desenhadas pela esfera política ou pelos grandes *players (best practices)* da indústria sob a orientação do interesse político que servem. Assim, a esfera física que consite no lemento movimento do processo estratégico geofinanceiro define-se como segue:

Esfera física – permite maior eficácia no «movimento»: poder global através de políticas de agendas comuns ao G10 e ao G20, que geram diretrizes, orientações e legislação internacional aplicáveis via sistema financeiro internacional, as quais se podem observar em temas não-bancários como as políticas, diretrizes reproduzidas em legislação internacional e «local» sobre manobras de combate, como *anti-money laundering, anti-tax avoidance, anti-terrorism, anti-corruption, anti-social and political international sanctions*, ou manobras de proteção e defesa como *good measures* (e.g. responsabilidade corporativa, responsabilidade social, responsabilidade socioambiental e sustentabilidade), *global financial stability*, protecionismo económico, *offshores e tax heavens, compliance* e toda a tecnologia criada para o efeito do «combate».

A visualização deste facto resulta de o sistema financeiro internacional ter vindo a executar estratégias de combate ou de proteção a temas globais e de âmbito não puramente financeiro ou bancário no *agenda setting* internacional (e multinível), mas cujo impacto e a abrangência são muito maiores do que o próprio sistema, parecendo emergir disso a geofinança: ser o executor e colaborador duma estratégia integrada e indireta, decidida supranacionalmente por um conjunto de Estados.

**Combat**

- Anti money laundering
- Anti tax avoidance
- Anti Off-Shores e Tax heavens
- Anti terrorism
- Anti corruption
- Anti social and political - International Sanctions

**Protection**

- Good Governance policies\*
- Global Financial Stability
- Proteccionismo económico
- Compliance
- 4 lines of defense

\* Este tema pode incluir questões de responsabilidade corporativa, responsabilidade social, responsabilidade socio-ambiental e sustentabilidade

Esta estratégia poderá ser considerada uma abordagem indireta, i.e. muito eficaz na fragilização dos propósitos e da disposição dos contrários, no mesmo sentido em que Hart (1954, p. 182) define: «*Whatever the form, the effect to be sought is the dislocation of the opponent's mind and dispositions such an effect is the true gauge of an indirect approach (...)*», uma manobra para cercear e dificultar a atuação do contrário através do controlo dos seus fluxos financeiros e monetários via sistema financeiro internacional, impedindo a atuação livre dos contrários (por contrários entende-se neste caso, por exemplo, os promotores de lavagem de dinheiro, corruptos, terroristas, traficantes de armas, droga ou de pessoas e/ou de materiais perigosos, incumpridores de responsabilidades fiscais, incumpridores de códigos de e ética, especuladores e promotores de instabilidade económica e financeira e até inimigos políticos). Esta abordagem indireta aponta tanto para evitar o ataque direto aos contrários pelos organismos criados para o efeito, com âmbito judicial, criminal e militar, e visa impacto físico (redução da capacidade de manobra por redução dos meios de circulação do dinheiro e controlo da rede de ordenantes e beneficiários dos fundos e origem e destino do mesmos), bem como impacto psicológico, desmotivando a cooperação com estes atores e desmoralizando-os ao tentar o seu isolamento da vida económica e social.

Nos pontos seguintes deste capítulo, a investigação vai centrar-se na interação dos elementos do processo e, para esse fim, é crítico definir o ponto central onde o exercício da força de cada elemento – modalidade de ação, objetivo fixado pela política, meios, meios de coação, princípios e regras e níveis de decisão – pode contribuir para alcançar a vantagem estratégica. Por isso, introduzimos a discussão do tema do centro de gravidade geofinanceiro.

### **Alguns mecanismos de ação observáveis na evolução histórica do sistema financeiro internacional**

Parece poder afirmar-se que o sistema financeiro internacional aparenta ser uma «grande identidade coletiva» – grupos diferentes numa coexistência pacífica, como Al-Rodhan (2014) descreve, e que promove «*transcultural security and synergy*», uma conjuntura de benefício mútuo que, como reforçam Ó Tuathail *et al.* (1998), ajuda a criar descrições do mundo baseadas num conhecimento crítico geográfico:

*Transcultural security, as alluded to above, refers to the integrity of large collective identities and the absence of hostile clashes between members of different cultures. This implies a treatment that primarily emphasizes human dignity, as dignity is a fundamental human need in the absence of which no engagement with other peoples, cultures or nations can be successful. The identification of the security of groups and cultures within states is particularly important within the context of transnational exchanges where much more than just coexistence is required. Transcultural synergy will become critical. In other words, it is a mutually beneficial conjuncture where the whole is greater than the sum of its parts and the plurality of cultures has a net impact on global security and the future of humankind that is greater than that of any one culture alone, no matter how triumphant a particular culture may be at any one time. (Al-Rodhan, 2014, s/p)*

*Contemporary geography, in deconstructing its own vocabulary and critically exploring the forms of practical geopolitical reasoning that circulate within states, can ally to these critical social movements. It can help create descriptions of the world based not on reductive geopolitical reasoning but on critical geographical knowledge. (Ó Tuathail *et al.*, 1998, p. 88)*

Abordar a caracterização sintética dos elementos e mecanismos essenciais do processo estratégico atual observável na evolução histórica do sistema financeiro internacional, atuando como ator discreto mas relevante no equilíbrio de poderes entre os que se afirmam como grandes potências mundiais e que assenta na evolução do sistema monetário

internacional, ajuda à compreensão da existência de um conceito e de uma cultura geofinanceiros.

Para este propósito é crítico observar a evolução dos acontecimentos após a Terceira Revolução Industrial e após a Convenção de Bretton Woods e numa perspetiva da fase mais recente da globalização, uma vez que o período anterior esteve muito dependente do padrão-ouro e do consequente forte controlo governamental ou, alternativamente, assente numa única moeda, e ainda porque a atividade bancária era maioritariamente nacional, pelo que não parece proporcionar um ambiente heterogéneo que justifique uma análise estratégica quanto aos elementos que podem ser utilizados como mecanismos de ação geofinanceira.

Como breve enquadramento, recorro a relevância do tema registado na sucessão de crises financeiras que ocorreram no século XX, em especial após a década de 80, atrás já descrita. Mas em J. M. D. F. Ribeiro (2012) encontramos a descrição de um dos momentos de pânico – crise da dívida externa na América Latina seguida da crise asiática, nos anos 1980, que poderiam ter levado à total Insolvência dos maiores bancos mundiais que detinham 74% do total da dívida daqueles que são por estas entidades denominados como o Terceiro Mundo. Recordemos:

Cálculos feitos na altura estimavam em 500 biliões de dólares o conjunto de empréstimos que os sindicatos dos maiores bancos mundiais, liderados pelos bancos norte americanos e britânicos haviam feito aos países em desenvolvimento com grande potencial de matérias-primas e energia e às economias em rápida industrialização, reciclando desse modo os petrodólares que os produtores da OPEP acumularam após os aumentos de preços de 1974 e 1978). Estes sindicatos organizaram uma rede de interdependências entre o conjunto de grandes bancos que os integravam a todos, e nos quais se distinguiam o City Bank e o Chase Manhattan ou o Barclays e o National Westminster, sem que fosse possível determinar com rigor qual a exposição total de cada um à dívida externa dos países em desenvolvimento e industrialização, correndo-se assim o risco de uma reacção em cadeia que ameaçava destruir o centro do sistema bancário mundial, se se assistisse a uma sucessão de suspensões de pagamentos de juros por parte dos principais devedores da América Latina, Ásia e países do bloco soviético. O *default* do México desencadeou uma crise financeira de grandes proporções atingindo o centro do sistema financeiro dos EUA e do Reino Unido cujos bancos mais internacionalizados em pouco tempo se encaminharam para uma situação de insolvência. Recorde-se que só os quatro maiores devedores latino americanos (México, Brasil, Venezuela e Argentina) deviam aos grandes bancos comerciais do mundo 176 biliões, ou seja, quase 74% do total da dívida do terceiro mundo, e destes, 37 biliões



eram devidos aos oito maiores bancos dos EUA, sendo equivalentes a 147% do seu capital e reservas na altura. (J. M. D. F. Ribeiro, 2012, p. 90)

À medida que as crises se sucedem, parecem ter um raio de abrangência cada vez mais vasto, sendo mais difícil evitar o contágio entre diferentes sistemas monetários, financeiros e económicos. Alguns autores, como C. G. Costa (2010), consideram que o processo de crescimento e desenvolvimento económico, no período em análise, conduziu à globalização económica com características de integração internacional, cujos «momentos de instabilidade realçam a importância dos aspetos políticos» dessas relações internacionais e que os mecanismos desta moderna ação económica internacional indexada a «relações bilaterais ou de participação em blocos regionais ou em organizações multilaterais» resultam «fundamentalmente da inovação e do progresso tecnológico, (...) principalmente através do movimento de bens, serviços e capitais, numa lógica transfronteiriça» C. G. Costa (2010, p. 14). Acrescenta ainda C. G. Costa (2010) «[que] os fluxos de capitais sempre desempenharam um papel proeminente no processo de globalização. (...) a liberalização e a desregulamentação contribuíram de forma significativa para um acréscimo de fluxos de Investimento direto estrangeiro, embora esse acréscimo se tenha distribuído de forma assimétrica pelas várias regiões, com consequências, também diferenciadas.» (C. G. Costa, 2010, p. 16)

Fig. 86 As maiores economias por década

10 largest economies by decade

USD tn

	1990	USD tn	2000	USD tn	2010	USD tn	2020	USD tn	2030	USD tn
1	US	5.9	US	10.3	US	15.0	US	23.5	China	53.8
2	Japan	3.1	Japan	4.7	China	5.9	China	21.9	US	38.5
3	Germany	1.7	Germany	1.9	Japan	5.5	Japan	6.1	India	15.0
4	France	1.2	UK	1.5	Germany	3.3	Germany	5.1	Japan	9.3
5	Italy	1.1	France	1.3	France	2.5	India	4.5	Germany	7.4
6	UK	1.0	China	1.2	UK	2.3	Brazil	3.9	Brazil	6.3
7	Canada	0.6	Italy	1.1	Italy	2.0	France	3.9	UK	5.8
8	Spain	0.5	Canada	0.7	Brazil	2.1	UK	3.7	France	5.7
9	Brazil	0.5	Brazil	0.6	Canada	1.6	Italy	2.7	Indonesia	4.7
10	China	0.4	Mexico	0.6	Russia	1.5	Russia	2.6	Russia	4.6

Source: Standard Chartered Research

(Standard Chartered – Global Research, 2013)

A questão que se coloca é se a distribuição assimétrica de capital reprodutor de riqueza por várias regiões feita por certos atores teve propósito geoestratégico e até geopolítico dessas regiões de origem desses fundos, isto é, influência e interesse direto dos detentores do capital ou dos gestores que influenciam as decisões de investimento do capital disponível. Ou se terão sido decisões puramente racionais de negócios. Neste ponto parece residir um dos elementos essenciais do processo estratégico via uma «virtual plataforma financeira». C. G. Costa (2010) aponta para protagonistas e beneficiários – as empresas transnacionais –, por considerar que são estas empresas que promovem modificações estruturais na organização e na dinamização dos processos produtivos e de comércio internacional, influenciando em simultâneo a disponibilidade e a acessibilidade do capital disponível para investir, dirigindo este para os pontos geográficos do seu interesse. Este parece constituir um interesse comum, a que não serão alheios interesses geoestratégicos e geoeconómicos relevantes por estar sempre presente a defesa de algum interesse nacional, e não só o puro interesse racional empresarial. Para além destes, haverá outros fatores referidos por C. G. Costa (2010) influenciadores das assimetrias entre regiões, relativos a uma reflexão sobre a ascensão e o declínio da hegemonia americana:

Os EUA emergiram da guerra como a potência hegemónica, do ponto de vista económico e militar no sistema internacional. (...) Talvez o maior contributo dos EUA para o sucesso da economia liberal internacional tenha sido político e psicológico. (...) Os acontecimentos que implicaram a transformação da posição global da economia norte americana tiveram lugar em 1973 (...) os EUA perderam o controlo sobre o sistema monetário mundial com o desmoronamento de Bretton Woods e a mudança para um sistema de taxas de câmbio flexíveis. Perderam igualmente o controlo sobre o mercado mundial da energia. (...) Pela primeira vez (após cerca de 30 anos de hegemonia) o bem-estar e as políticas macroeconómicas Norte-Americanas foram substancialmente afetadas e condicionadas por governos estrangeiros. (C. G. Costa, 2010, p. 53)

Em J. M. D. F. Ribeiro (2012) encontramos a caracterização das assimetrias e suas «fontes de alimentação» via sistema financeiro:

1) As Assimetrias Demográficas, quando consideradas em conjunto com os diferentes Sistemas de Pensões existentes, nomeadamente nas Economias Desenvolvidas, condicionam as Assimetrias de Poupanças e influem no funcionamento dos Sistemas Financeiros domésticos e na intensidade dos fluxos de saídas de capitais sob a forma de investimentos de carteira, fora dos países de origem;

2) As Assimetrias de Poupança e Investimento são tratadas pelos Sistemas Financeiros, através de complexos movimentos de capitais a curto prazo – empréstimos bancários e aquisição de títulos do tesouro de países com moeda internacional, por parte dos Bancos Centrais de economias cujas moedas «gravitam» na órbita dessa moedas internacionais – ou de capitais a longo prazo, incluindo neste caso a tomada de títulos do tesouro emitidos por Economias Desenvolvidas, acções e obrigações emitidas por empresas de Economias Desenvolvidas e Emergentes ou Investimento Directo;

3) As Assimetrias de Conhecimentos e Competências são tratadas directamente pelo Sistema Financeiro, Internacional e Domésticos, por via da canalização de poupanças oriundas de todo o mundo para os mercados de capitais onde se transaccionam os títulos das empresas que valorizam o diferencial de acumulação de conhecimentos nas economias líder na inovação e por via da canalização de investimentos directos e de carteira para as economias com maior difusão de competências («saber-fazer»);

4) As Assimetrias Energéticas, associadas à situação do mercado energético e aos níveis de preços determinam, ou a acumulação de elevados montantes de “renda petrolífera” num número limitado de Estados detentoras de «Reservas Mundiais» ou «Regionais», susceptível de transferência, sob várias formas, para as Economias Desenvolvidas, ou a destruição dos patrimónios acumulados (por exemplo por via de guerras entre esses Estados) e o recurso por parte dos países produtores a empréstimos externos ou a uma maior abertura aos investimentos directos internacionais.

Ou seja, num contexto de Globalização, estes quatro tipos de Assimetrias originam e alimentam uma complexa rede de fluxos de capitais e de conhecimentos entre as principais Economias. (J. M. D. F. Ribeiro, 2012, p. 35)

Acresce que na análise que Germain (2014) fez sobre a pesquisa e resultados que Susan Strange realizou nas décadas de 1980 e 1990 em política económica podemos encontrar também constatações sobre a intimidade de relacionamento entre autoridades públicas e privadas e a sua interação com o sistema político, e como este poder se vai articulando globalmente sob a supremacia norte-americana intencionalmente desenhada. Germain (2014) afirma que o ponto fulcral das conclusões da investigação de Susan Strange se centra no facto de o poder internacional ser alcançado não pelo peso que a economia norte-americana tem na economia global, mas sim pelo peso do controlo que as corporações e empresas norte-americanas, bem como os legisladores norte-americanos, exercem sobre os mercados globais, e que a competitividade global estava condicionada e moldada à procura, às preferências e aos recursos das empresas norte-americanas. Assim, Susan Strange defendia que a estrutura da competitividade global era determinada e controlada por interesses norte-americanos, mesmo quando esses interesses fossem pouco evidentes ou

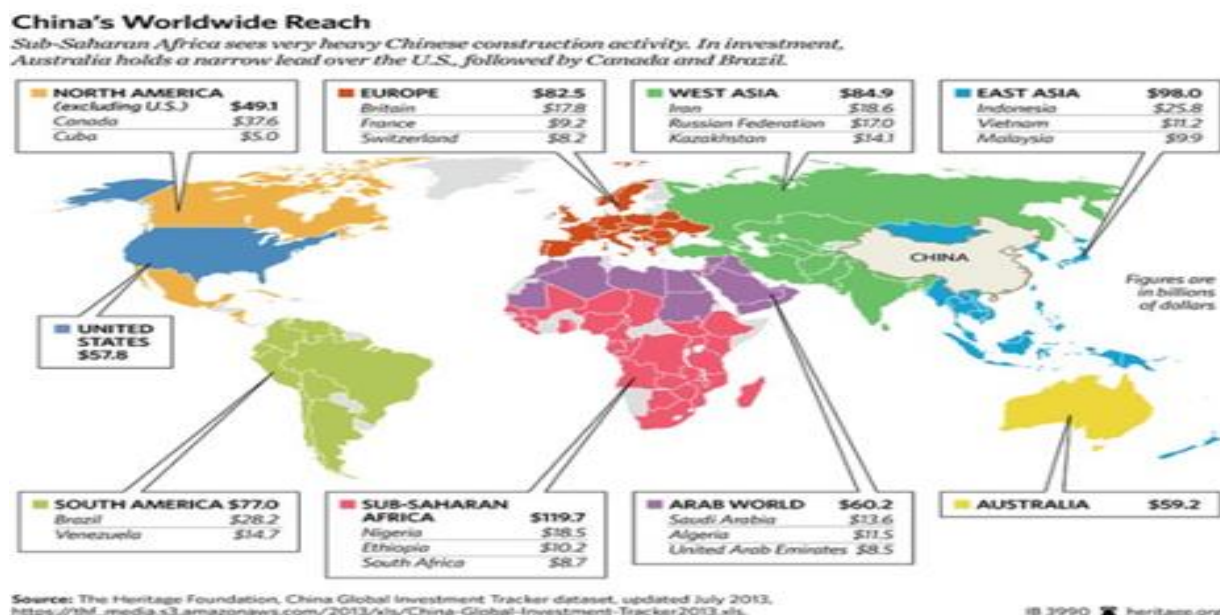
difíceis de quantificar e não estivessem diretamente relacionados com o território norte-americano. A articulação do poder global era originária numa complicada teia de autoridades públicas e privadas, que se consubstanciavam num triângulo de relacionamento entre o excessivo poder militar norte-americano, um sistema interestatal refratário e o poder governamental norte-americano com o propósito de irradiar os ideais e os princípios norte-americanos globalmente.

*However, what was significant for Strange's counter-intuitive analysis was the capacity of some states and the private interests under their sovereignty to set the rules by which others would have to play the «great power» game. In other words, for Strange the key to understanding who actually «had» power lay not in determining who could prevail in specific decisions, but who could set the rules by which such decisions were made in the first place (Strange, 1987; 1988b). (...) Even though not all decisions went America's way, they were made under American rules that reflected and benefitted American-based private interests. This social fact also called attention to the global reach of American domestic political conflicts, which had a disproportionate impact on international regulatory developments. For Strange, the most important facets of «global» power were of necessity first made in America before being radiated or refracted globally. (Germain, 2014, p. 4)*

Do ponto de vista económico que tem subjacente forte vontade política, no momento atual constatamos que a China, após três décadas como recetor de investimento estrangeiro e de *onboarding* de atividades produtivas de última tecnologia ocidentais, deixou de ser somente uma fonte de trabalho «barato» e com custos de serviços terceiros reduzidos por serem subsidiados pelo Estado, onde as grandes corporações ocidentais e transnacionais se instalavam no sentido de obter vantagens, via *outsourcing* da sua produção e na redução de custos, assegurando enormes volumes de produção, proporcionais à procura mundial. A China apostou no seu talento e absorveu todas as novas tecnologias e o *know-how* que os ocidentais ofereceram neste processo e iniciou um desenvolvimento com valor acrescentado sobre este saber adquirido rapidamente em menos de uma década, algo que os anteriores produtores levaram décadas a criar. A sua estratégia «*go global*» está a levar as suas empresas estatais e privadas a uma internacionalização em massa. Consideram que o mundo está a mudar as suas tendências de unipolar para multipolar, e nesta filosofia pretendem alcançar um poder global, em especial com enfoque no acréscimo de valor e inovação na sua cadeia de fornecimento e assente no domínio e na sua afirmação no comércio global. Estratégia que E. Fung e Y. Peng (2012) caracterizam da seguinte forma:

Looking ahead at 2012, continued implementation of the development strategy defined in the 12th Five-year Plan is the path forward for the Chinese economy. At the Plan's core lies: the question of how to maintain momentum towards rapid economic development built up during the past 30 years of «Reform and Opening Up»; how to greatly enhance the competency of Chinese enterprises, transforming them from followers into leaders on the global stage, and drivers of global growth; (...) The history of more than 30 years of economic development is the history of evolution: from isolation from the global economic system, to integration with it. To a large extent, the present strength of the Chinese economy is as a result of the opportunities for development created by economic globalisation. It is also the result of China's pursuit of a market economy, respect for market rules, and active participation in the global economic division of labour. Since the beginning of Reform and Opening Up, China's bond with globalisation has been indissoluble. (...) For the majority of these enterprises, the purpose of globalisation is not to acquire resources, but optimise their value chain. Through globalisation, they can rapidly acquire capabilities in R&D, design, high-end manufacturing, overseas sales channels, and branding. These capabilities are critically important to enhancing their ability to innovate, move to the high end of the value chain, and transform their economic growth model. All of these are beneficial to the development of the Chinese economy, and important to releasing the full potential of the Chinese economy. (...) Global patterns are shifting from unipolar to multipolar, from unilateral to multilateral. Economies of every shape and size rely on one other, with complicated and interest-driven relationships. Under these circumstances, few nations or organisations can stay aloof. Few can remain successful by focusing only on their own interests. Economic globalisation is irreversible in this respect. (E. Fung e Y. Peng, 2012, pp. 1-8)

Fig. 87 O alcance da presença económica chinesa no mundo em 2013



(Heritage Foundation, 2013)

Neste enquadramento estratégico, a China está hoje por todo o mundo. Indiferente ao regime político, à soberania, às questões de economia privada ou pública, a China vai investindo o seu capital em qualquer ponto do mundo onde detete uma vantagem competitiva que sirva a sua estratégia. Parece apresentar uma filosofia em que aproveita o melhor do capitalismo e do comunismo – talvez se possa chamar o «comuncapital» –, onde se mantém a gestão centralizada do Estado e o monopólio do poder político mas se atua na economia de mercado como um capitalista «*goal oriented*» e procurando igualmente obter o máximo lucro possível, que designam como «*State Capitalism*» (*The Economist*, 21 de janeiro de 2012, «*The rise of state capitalism*»). Ironicamente, tal como os EUA afirmam globalmente o «*american dream*», a China repõe o sua ancestral posicionamento de Império do Meio e relança o «*China Dream*», que Bremmer (2014) considera difícil para os ocidentais entenderem:

*It's easy for Westerners to misread today's messages from Beijing. When President Xi Jinping speaks of the importance of the «China Dream», he is not arguing that his country has adopted the American aspiration to get a good job, join the middle class, buy a home and enjoy a rising standard of living. Those things matter in China, as they do everywhere, but Xi's dream is a call for national revival, an assertion of national rights and an insistence that Western ideals are not universal, that China has its own values and its own plans. It is state-directed development, a five-year plan with a human face. There is one thing that Chinese and Americans have very much in common: leaders ever ready to tell citizens that their nation is exceptional. For all these reasons, it's time for the West to finally accept that China will liberalize only when it has no alternative. And China's fate will become even more important for international politics and the entire global economy. (Bremmer, 2014, s/p)*

E Naba (2008) acrescenta mais factos históricos da recente atuação chinesa no mundo e interpretações que contribuem para esta pesquisa como prova documental, um relato sobre diversos e diferentes investimentos multiculturais com vista a amplificar o recurso à gestão das reservas cambiais, valorizar a sua moeda internacional e aquisição de experiência e *know-how* (conhecimento financeiro internacional):

*Una diversificación de las inversiones dirigida a ampliar los beneficios y la productividad en la gestión de las reservas. La participación de China en Blackstone, primera inversión china de amplitud en una empresa estadounidense de envergadura, efectivamente va a originar un cambio radical en la gestión de las reservas de cambio. Su objetivo es diversificar sus habituales emplazamientos en bonos del Tesoro estadounidense, de los que China es el segundo acreedor después de Japón. Inversiones seguras pero de rentabilidad limitada, mientras que los fondos ofrecen rendimientos más altos, aunque sean más arriesgados, a*



*través de adquisición de empresas. El brazo armado financiero de China, la Sociedad de Inversiones del Estado (SIE) tendrá que gestionar 200.000 millones de dólares, es decir, un sexto de 1,2 billones acumulados por China gracias a sus excedentes. Blackstone, que cuenta con activos de 30.000 millones de dólares, es su primera inversión. Pekín ha decidido inspirarse en las experiencias exitosas en el extranjero del grupo financiero de Singapur, Temasek, que sirve de modelo a la SIE, con la ambición de ampliar los beneficios y la productividad en la gestión de las reservas.*

*– Una revalorización progresiva y mecánica del yuan, sin proceder a una revalorización formal de la moneda nacional china. Más allá del aspecto espectacular de la inversión china en Blackstone, las salidas de capital permitirán así una revalorización automática progresiva del yuan sin proceder a una revalorización directa de la moneda china, ya que ciertamente una revalorización no es interesante para China porque podría dañar su competitividad de precios y por lo tanto hipotecar en parte el crecimiento basado en las exportaciones.*

*– Finalmente, pero no el menor de los objetivos, la adquisición de una experiencia financiera de alto nivel en contacto con los gestores occidentales. La participación de China en fondos occidentales le permitirá acceder a una gestión sofisticada en materia de mecanismos financieros. Crear sociedades con los inversores financieros extranjeros equivale a una transferencia de tecnologías en la industria que China ha promovido para su desarrollo económico.*

*China, gran exportadora de productos manufacturados con un yuan subvalorado, en 2007 disponía de 1,330 billones de dólares resultantes de sus excedentes comerciales, un stock con una subida del 41% en un año. Además, la firma estadounidense Blackstone, a través de China Investment Corp (CIC), ha proporcionado a Chinalco 120.000 millones de dólares para reflotar Río Tinto, segundo grupo minero mundial, mientras que el Government of Singapore Investment Corp. (GIG), uno de los dos fondos soberanos de Singapur redujo, en 2007, el 25% de sus compras de obligaciones estadounidenses para dirigir las hacia los bancos privados de EEUU. A estas consideraciones económicas se añade un factor político de primer orden: la competencia entre China y Europa en África ha llevado a once países africanos productores de materias primas a revisar los contratos que los vinculan con las compañías explotadoras desde los años 90. (Naba, 2008, s/p)*

É neste ponto de viragem histórica que considero importante a análise do processo estratégico, dado que a possibilidade de perda de hegemonia e a dificuldade na manutenção de vantagem estratégica parecem ter levado os EUA e os seus aliados a considerar o aprofundamento da arte estratégica para reduzir e atrasar a capacidade de outros Estados e soberanias de alcançarem o mesmo poder, sendo que parece não se colocar a hipótese de eliminação da capacidade dos contrários, pois o reflexo nos próprios seria demasiado custoso e até desastroso, isto é, neste momento de globalização, a interdependência entre uns e os seus contrários é tão forte que se podem autoliquidar caso optem por relações de



conflito tendentes a resultados de capitulação e efeitos destrutivos. Balão (2014) reforça esta ideia assim:

(...) uma confluência histórica única, ou seja: uma conjugação de padrões de globalização nos domínios da política, direito e governo; assuntos militares, relações culturais e migrações humanas; em todas as dimensões da atividade económica e na partilha de ameaças ambientais globais. Mas, esta Era assistiu também a inovações extraordinárias nas infraestruturas de transportes e comunicações (NTIC) e a um aumento de densidade, sem paralelo, de instituições governamentais e de regulação de alcance global. Paradoxalmente, esta explosão de ligações e redes globais surgiu numa altura em que o Estado territorial soberano, com fronteiras fixas e demarcadas, se tornou na forma humana mais universal de organização e regulação política. (...) a sua dinâmica causal parece variar fundamentalmente em função da conjuntura. (...) o ritmo da globalização parece já não ter uma correlação direta com a ascensão e queda de um único poder ou de um bloco hegemónico. (Balão, 2014, pp. 145-150)

Parece terem os países denominados ocidentais e desenvolvidos criado um ambiente, por força da sua necessidade de crescimento transfronteiriço, de liberalização tal que se voltou contra a possibilidade de manter a sua supremacia, dado ter aberto a possibilidade a que os países menos desenvolvidos acedam à mesma infraestrutura global e, à medida que estes crescem e se desenvolvem, podendo dar saltos tecnológicos relevantes, rapidamente ascendam a posições de controlo de fontes de poder ou contrapoder. «Individual countries seem caught in a classic prisoners' dilemma: they have moved to open up their financial systems to international competition and market forces in an attempt to attract growth, yet simultaneously have exposed themselves to financial speculation and global instability, against which national action is largely inhibited by the deregulated and globalized nature of present system.» (Corbridge et al., 1994, p. 269)

Resulta esta fase numa forte necessidade de sofisticar a arte estratégica. E por arte estratégica, A. S. Ribeiro (2010, p. 28) considera ser «a hábil formulação e operacionalização da modalidade da ação, onde se articulam os fatores de decisão, segundo os princípios e as regras estratégicas de aplicação, tendo em conta os diversos modelos de ação estratégica (...) de forma a proporcionar a vantagem estratégica suficiente para afetar o centro de gravidade do contrário». No entanto, parece ser uma plataforma comum e indiferenciada a uns e aos seus contrários no mundo atual, a disponibilidade, a acessibilidade, a velocidade e o poder de difusão e do alcance, uma infraestrutura a que se acede facilmente por meios tecnológicos, comunicação e diversidade de *stakeholders* possíveis e alternativos, para

alcançar o mesmo objetivo. E como Naba (2008) constata, parece ter chegado o fim da era ocidental, que durou mais de cinco séculos, dado que os Estados como China, Índia, Japão, Rússia e as petromonarquias do Médio Oriente injetaram enormes quantidades de capital no mundo ocidental, que se tornou assim dependente e se tornou frágil:

*En cualquier caso, la constatación es irrefutable: la inyección masiva de capitales de reflatamiento procedente de estados competidores y no amigos de las economías occidentales (China, India y Japón en Asia, así como Rusia y Oriente Medio) ha marcado quizás «el principio del fin del imperio estadounidense», según el acta levantada por Nouriel Roubini, profesor de Economía de la Universidad de Nueva York. Y a falta de una «guerra decisiva», es decir, una guerra que modificaría radicalmente la situación, a la manera de la derrota de Napoleón en Waterloo (1815) o la fundición nuclear de Hiroshima y Nagasaki (Japón, Agosto de 1945), según la definición del autor de este concepto, el teórico de la estrategia moderna Carl Von Clausewitz, los avatares militares de Estados Unidos en Afganistán e Iraq y la quiebra del neocapitalismo de la era post soviética marcan, en todo caso, el final de cinco siglos de dominación absoluta de Occidente sobre el resto del planeta. (Naba, 2008, s/p)*

Encontramos nesta identificação de assimetrias demográficas, de poupança e investimento, conhecimentos e competências, energéticas e de comércio internacional, os mecanismos de ação que originam e alimentam os fluxos de capitais e o sistema financeiro internacional num processo geofinanceiro. Esta fase da investigação procura ainda saber sobre a existência de elementos de um quadro conceptual emergente, apesar de desestruturado e consequentemente não-teorizado, que demonstre que o sistema monetário e financeiro global possui os elementos essenciais ao processo estratégico, para que constitua uma modalidade de ação estratégica, destinada a alcançar vantagem estratégica entre Estados que ambicionam dominar as relações internacionais. Por isso, parece nesta fase ser relevante para a teorização do conceito de geofinança verificar se é identificável a existência de uma cultura geofinanceira à semelhança da cultura geopolítica. Usando como base os ensinamentos de Romana (2014) relativos à definição de cultura geopolítica, entende-se um conjunto de valores, práticas e símbolos que se perpetuam no tempo e que dão coerência aos atores que a desenvolvem e que ajudam à perceção da identidade e posicionamento de um Estado; esta inclui assim a Imaginação geopolítica, o pensamento geopolítico e a narrativa geopolítica, uma outra base a partir da qual será investigada a analogia da cultura geopolítica com a cultura geofinanceira.

## 4.1 O centro de gravidade geofinanceiro

Sobre o conceito de centro de gravidade geofinanceiro recorremos a A. S. Ribeiro (2010), que o define da seguinte forma: «O conceito de centro de gravidade só se aplica onde existe uma certa unidade e interdependência entre as forças contrárias e o espaço que ocupam. (...) refere-se menos às forças, do que ao que provoca a concentração, e que lhes confere propósito e orientação. (...) devem ter-se em mente as características dominantes de ambos os beligerantes. Dessas características resultará um certo centro de gravidade, o centro de todo o poder e movimento, do qual tudo o mais depende. Este é o ponto contra o qual todas as nossas energias devem ser direcionadas.» (Ribeiro, 2010, pp. 181-184)

Ao longo da história, mas especificamente na sequência da crise económico-financeira de 2007, o sistema financeiro internacional correspondeu ao centro de gravidade entre potências mundiais. Stiglitz (2016) acrescenta que o poder do crédito – dívida soberana – aniquila ou enfraquece a soberania, em especial a económica:

*Not only did those countries signing up to the Eurozone not fully realize the consequences of borrowing in a currency out of one's control, they also didn't realize the implications for their national sovereignty: a transfer of power had occurred that could be – and was – abused. (...) As soon as some countries in the Eurozone owed money to other member countries, the currency union changed: rather than a partnership of equals striving to adopt policies that benefit each other, the ECB and Eurozone authorities have become credit collection agencies for the lender nations, with Germany particularly influential. (...) the power to withhold credit becomes the power to force a country to effectively cede its economic sovereignty, and that is precisely what the Troika, including the ECB, have done, most visibly to Greece and its banks, but to lesser extent to the crisis countries. (...) Before the crisis, Germany recycled its surpluses, in effect, lending them to the periphery countries, like Spain and Ireland, which allowed them to run deficits. But in doing so, it helped create euro crisis and enhanced divergence within Europe. The periphery countries became debtors, with Germany as the great creditor. (Stiglitz, 2016, pp. 117-119)*

Apesar de haver vários exemplos, relevamos contudo o ocorrido na União Europeia em 2015, aquando da negociação sobre a dívida soberana da Grécia, a qual foi utilizada como arma de pressão política e demonstração de força da Alemanha e de alguns países nórdicos, cujo domínio sobre o Banco Central Europeu e o FMI – conjuntamente e de forma aliada com os EUA – assim o permitiu. Foi então revelada a vulnerabilidade e a fragilidade da União Europeia entre países «aliados» na Europa assim como da atuação da União Europeia e suas

instituições políticas, alargando o efeito pretendido a todos os países da União Europeia, em especial àqueles com dívida soberana considerada excessiva face à riqueza que geram (e.g., rácio de dívida pública *versus* o PIB, rácios de transformação negativos de depósitos em empréstimos), ou seja, Grécia, Irlanda, Espanha, Portugal e Itália. Neste evento histórico, o sistema financeiro europeu (e.g., reguladores, supervisores e bancos comerciais de países não afetados pelo impacto da dívida e da liquidez) desempenhou a função de centro de gravidade – «o centro de todo o poder e movimento, do qual tudo o mais depende» (A. S. Ribeiro, 2010, s/p). O *The Telegraph* narra factos publicados em 2015, comparando a situação europeia à Guerra do Iraque e usando a expressão «guerra financeira»:

*Greek debt crisis is the Iraq War of finance, Guardians of financial stability are deliberately provoking a bank run and endangering Europe's system in their zeal to force Greece to its knees. The spectacle is astonishing. The European Central Bank, the EMU bail-out fund, and the International Monetary Fund, among others, are lashing out in fury against an elected government that refuses to do what it is told. They entirely duck their own responsibility for five years of policy blunders that have led to this impasse. They want to see these rebel Klephts hanged from the columns of the Parthenon – or impaled as Ottoman forces preferred, deeming them bandits – even if they degrade their own institutions in the process. The guardian of financial stability is consciously and deliberately accelerating a financial crisis in an EMU member state – with possible risks of pan-EMU and broader global contagion – as a negotiating tactic to force Greece to the table. It did so days after premier Alexis Tsipras accused the creditors of «laying traps» in the negotiations and acting with a political motive. He more or less accused them of trying to destroy an elected government and bring about regime change by financial coercion (...) The ECB has just had to increase emergency liquidity to the Greek banks by €1.8bn (enough to last to Monday night) to offset the damage from rising deposit flight. In its report, the Bank of Greece claimed that failure to meet creditor demands would «most likely» lead to the country's ejection from the European Union. Let us be clear about the meaning of this. It is not the expression of an opinion. It is tantamount to a threat by the ECB to throw the Greeks out of the EU if they resist. This is not the first time that the ECB has strayed far from its mandate. It forced the Irish state to make good the claims of junior bondholders of Anglo-Irish Bank, saddling Irish taxpayers with extra debt equal to 20pc of GDP. This was done purely in order to save the European banking system at a time when the ECB was refusing to do the job itself, betraying the primary task of a central bank to act as a lender of last resort. It sent secret letters to the elected leaders of Spain and Italy in August 2011 demanding detailed changes to internal laws for which it had no mandate or technical competence, even meddling in neuralgic issues of labour law that had previously led to the assassination of two Italian officials by the Red Brigades. (...) Do they think that the EU's ever-declining hold on the loyalty of Europe's youth can be reversed by creating a martyr state on the Left? Do they not realize that this is in a sense their own Guatemala, the radical experiment of Jacobo Arbenz that was extinguished by the CIA in 1954, only to set off the Cuban revolution and*

*thirty years of guerrilla warfare across Latin America? Don't these lawyers – and yes they are almost all lawyers - ever look beyond their noses? The Versailles victors assumed reflexively that they had the full weight of moral authority on their side when they imposed their Carthaginian settlement on a defeated Germany in 1919 and demanded the payment of debts that they themselves invented. History judged otherwise. (The Telegraph, 2015, s/p)*

Outro exemplo é relatado por Katz (2013), que indica como este centro de gravidade afeta todos os que nele exercem pressão – com maior ou menor gravidade de impacto –, mas onde apenas os que estão alerta e preparados conseguem dominar e controlar os efeitos mais nefastos:

*American vulnerability to financial strikes includes interruptions to highly centralized capital formation chokepoints like the Fedwire Funds Service and the Clearing House Interbank Payment System (CHIPS) which account for more than 858,000 daily interbank transactions totalling \$973 trillion annually. Levered derivative US financial products introduce vulnerabilities when risk is opaque and agency problems exist, as illustrated by the role Credit Default Swaps (CDS) played in the 2008 Mortgage Backed Security (MBS) collapse. The result was bankruptcy and liquidation of major securities as insurance firms induced federal intervention to subsidize failed corporations. Ironically, the whole financial system became less robust rather than more robust. (Katz, 2013, p. 84)*

A cultura geofinanceira do sistema financeiro internacional determina um comportamento suficientemente transparente e homogéneo dos seus atores (e.g., originado em reguladores, supervisores, bancos centrais e atores que afetam a política monetária), tendo consequentemente uma atuação consistente perante ações sobre si. Por isso, esta cultura geofinanceira torna possível antecipar o efeito e a reação de uma ação estratégica sobre este centro de gravidade geofinanceiro, o que tem sido utilizado numa atuação planeada sequencial. Como exemplo desta atuação há iniciativas de política monetária (e.g., tendo por objetivo a valorização e credibilização de determinada moeda internacional) levadas a efeito por instrumentos e variáveis geofinanceiras (iniciam-se no Estado emissor da moeda e em passos sucessivos), por ações sucessivas, ora ofensivas contra o valor de outras moedas, ora defensivas na defesa do valor da moeda, iniciativas estas que vão evoluindo e se vão disseminando internacionalmente, até atingir o ponto de valorização pretendido pelo emissor da moeda. Este centro de gravidade permite o mesmo esquema de atuação que A. S. Ribeiro (2015) estrutura com objetividade e pragmatismo, relativo às finalidades e objetivos políticos do emprego do poder militar, que por analogia podemos aplicar ao

sistema financeiro internacional num âmbito geofinanceiro – como centro de gravidade – que permite o alcance do fim estratégico:

Fig. 88 Política de segurança, tipo de ataque e objetivo político

Política de segurança (uso da força)	Tipo ataque	Objetivo político
<b>Derrotar</b>	<b>Preemptivo</b> - atacar primeiro na iminência de ataque	Eliminar as capacidades do contrário para escolher linhas de ação
	<b>Preventivo</b> - atacar para eliminar capacidades futuras de ataque inevitável	
<b>Coagir</b>	<b>Por desmotivação</b> - persuadir a não agir via <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>punição</b> - ameaça de destruição de algo que se valoriza</li> <li>• <b>negação</b> - convencimento de que não alcançará os objetivos</li> </ul> <b>O contrário age de forma racional, sucesso é alcançado não usando força militar</b>	Forçar um contrário a alterar a sua linha de ação potencial ou atual
	<b>Por imposição</b> - tenta reverter ação já iniciada ou alterar o <i>status quo</i> , sucesso é alcançado pela força militar	Imposição mais fácil manter e mais difícil alcançar
		Desmotivação mais fácil alcançar mas difícil de manter
<b>Dissuadir</b>	<b>Dissuasão alargada</b> - ampliar garantias de segurança a amigos e aliados	Reduzir riscos
	<b>Dissuadir</b> - persuadir a não realizar ações prejudiciais. Aplica-se tanto a aliados como contrários	

(Ribeiro, 2015)

Assim, dentro da aplicação do princípio da analogia do emprego do poder militar ao poder geofinanceiro descrito na figura acima, no rescaldo da recente crise financeira iniciada em 2007, temos mais um exemplo da utilização de variáveis geofinanceiras na execução do processo estratégico – sobre o centro de gravidade que é o sistema financeiro internacional – com uso de força de dissuasão, isto é, persuasão para evitar ações prejudiciais, como relatado pela Organização Mundial do Comércio (WTO, 2013). Como medida de defesa do comércio e de valorização/credibilização de moedas nacionais que estão indexadas ao dólar dos EUA, bancos centrais com elevadas reservas de US\$ tomaram medidas para impedir importação de crise e perdas, bem como para mitigar riscos da dependência desta moeda:

*Between the fall of 2008 and mid-2009, (...) Central banks with larger foreign exchange reserves also set aside US dollars reserves for supplying the local market with currency for trade (Korea). Other central banks opened temporarily "discount windows" for local traders willing to discount foreign trade receivables and other bills (Japan) (M. Auboin, 2009). Most of these mechanisms were time-bound and waived when market conditions returned to normal; however, technically, they could be reactivated rapidly. (WTO, 2012, p. 13)*

Outro exemplo da analogia da aplicação dos conceitos militares aos geofinanceiros respeita à atuação pela força de coação por punição sobre o centro de gravidade, isto é, usando a

ameaça de destruição de algo que o sistema financeiro valoriza (e.g., capital e liquidez), exigindo níveis mais elevados do bem escasso que a moeda representa. Assim, parece poder dizer-se que a publicação da lei internacional Basel III, que introduziu padrões bastante mais exigentes de capital e liquidez do que os requeridos pelo anterior Basel II, com o objetivo de haver um maior controlo preventivo sobre a estabilidade financeira dos bancos, em especial os que operam internacionalmente, provocou, em resultado da pressão de procura internacional de US\$ de moeda (capital e liquidez) para capitalização dos bancos, medidas reforçadas de proteção da moeda norte-americana tomadas pelo banco emissor, nomeadamente com a introdução da «flexibilização quantitativa» (*quantitative easing*), como a WTO (2012) refere:

*This first episode of US dollar shortage was followed by a second episode at the turn of the year 2011, when banks prepared for the implementation of new prudential rules known as «Basel III». In order to respect new liquidity and capital ratios, international banks have been restructuring their balance sheets, resulting in a new surge of demand for US dollars. Part of it was due to the need by non-US banks to refinance large amounts of US dollar debts. The demand for US dollar liquidity created a pressure on interbank markets, which was felt by contagion in trade finance markets. This pressure was largely addressed by asset sales (deleveraging) from excessively exposed banks, and continued «quantitative easing» by the US Federal Reserve System. (WTO, 2012, p. 13)*

A economia global impõe um sistema monetário e financeiro global para assegurar a estabilidade económica e financeira (FMI, 2015; Banco de Portugal, 2015), preservando que recursos utilizados pelos agentes económicos estão disponíveis em qualquer parte do mundo, bem como os consumidores se distribuem por qualquer parte do mundo, garantindo um mercado «quase único», onde a procura e oferta não têm limitação geográfica. Hart (1954) defende que a concentração efetiva – para ter eficácia no combate – se consegue ao ter as forças do contrário dispersas, sendo que, portanto, a verdadeira concentração é um produto da dispersão. Este conceito, a meu ver, pode aplicar-se de novo por analogia à geofinança, no âmbito desta análise, nomeadamente quando o mesmo autor refere que «in order to hit with effect, the enemy must be taken off his guard. Effective concentration can, only be obtained when the opposing forces are dispersed; and, usually, in order to ensure this, one's own forces must be widely distributed. Thus, by an outward paradox, true concentration is the product of dispersion» (Hart, 1954, p. 198).



Brzezinski (1997. p. 56) considera que a manutenção da situação do sistema global com a hegemonia anglo-saxónica depende da manutenção da paz e estabilidade: «The currently dominant American global system, within which "the threat of war is off the table," is likely to be stable only in those parts of the world in which American primacy, guided by a long-term geostrategy, rests on compatible and congenial sociopolitical systems, linked together by American-dominated multilateral frameworks.»

Assim, parece poder concluir-se que é aplicável a analogia militar à geofinança em termos da sua atuação, correspondendo ao centro de gravidade geofinanceira entre potências para terem uma vantagem estratégica. Há exemplos (e.g., negociação da dívida soberana grega) utilizando armas de pressão política e demonstração de força (e.g., da Alemanha e de países nórdicos), de instituições da União Europeia aliada com os EUA, revelando as vulnerabilidades entre países aliados que têm objetivos de solidariedade, tendo atingido o objetivo referido por Hart (1954) de dispersar as forças do contrário.

## **4.2 Elementos do processo estratégico geofinanceiro na esfera política e psicológica**

A investigação vai centrar-se neste ponto na prova de existência do elemento surpresa, isto é, como se desenrola o processo na primeira esfera – esfera política e psicológica do processo estratégico geofinanceiro. Assim:

Esfera política e psicológica – permite maior efeito surpresa do poder internacional entre potências – dependências e alianças – através dos instrumentos de política monetária e a sua execução via sistema financeiro internacional, que inclui a moeda, a dívida soberana, as reservas em moeda internacional, a criação de regulamentação internacional, i.e., capacidade de *soft power*.

Na esfera política e psicológica do processo estratégico geofinanceiro pode ser identificada a utilização coordenada e articulada das variáveis geofinanceira, que constituem a base para a prossecução do objetivo político, através de mecanismos de ação, refletidos em fatores de decisão que exercem pressão sobre o meio, o tempo e o contrário, e ainda a base e sustentação para a definição de princípios e regras, bem como de níveis de decisão e

execução materializados na esfera física do processo estratégico geofinanceiro, descrito e investigado no próximo ponto.

Dos elementos do processo estratégico na esfera política e psicológica vamos investigar a modalidade da ação, os fatores de decisão (o objetivo fixado pela política e a vantagem estratégica, e o meio e os meios de coação), e os princípios e as regras e os níveis de decisão e execução.

#### 4.2.1 A modalidade da ação

O modelo geofinanceiro desenhado nesta investigação despoleta os mecanismos de ação, tendo aplicação essencialmente na esfera política e psicológica. Cohen (2003) identifica quatro mecanismos de ação, a saber: «(...) currency dependence can be exploited: (1) enforcement – manipulation of standing rules or threats of sanctions; (2) expulsion – suspension or termination of privileges; (3) extraction – use of the relationship to extract real resources; and (4) entrapment – transformation of a dependent state's interests. The dollar's widespread use puts all of these possibilities in the hands of Washington policymakers.» (Cohen, 2003, p. 5). De uma forma resumida, são como segue:

**A imposição** manipulação de regras e ameaças de sanções

**A expulsão** suspensão e terminação de privilégios

**A exploração** uso de relacionamento para extrair recursos reais

**O aprisionamento** transformação dos interesses de um estado dependente

Estes mecanismos utilizam as variáveis geofinanceiras seguintes: a origem da lei e a lei internacional, bem como a autorregulação (*self-regulation*), que são regras e as *best practices* internacionais, que constituem a *Soft* e a *hard law* internacionais; o interesse nacional revertido na política monetária e cambial; a moeda internacional e as reservas em moeda internacional; a dívida externa; o investimento e o património externo; a capacidade de *Soft power* ou *intelligent power*, em especial no incentivo ao comportamento de atração e co-opção; a cultura e o pensamento geofinanceiros. A articulação destas variáveis para um maior efeito surpresa poderá ser percebida segundo o modelo geofinanceiro, o poder representado pelo integral ( $\int$ ) de determinação da posição em todos os instantes de um interesse nacional, se for conhecida e aproveitada a sua velocidade e intensidade instantânea no plano global via fatores de catalisação da globalização, sendo assim o resultado de integrar a derivada da função ( $f'$ ), que resulta da combinação ideal de diferentes poderes, antes descrito e teorizado, traduzido nesta fórmula do modelo geofinanceiro:

$$\begin{array}{c} \text{GE} \text{ } \text{FINANÇA} \\ \text{Towards Peace by Financial Means} \end{array} = \int \{ \Delta \text{ MPIN} \times \text{CG} \}$$

Um facto histórico realça este ponto de vista da esfera política do processo estratégico que nos é relatado por Gavin (2002) e se passou na crise de Berlim nos anos 1960:

*From Kennedy's perspective, a European attack on the weakened U.S. monetary position seemed a logical way to undermine U.S. security policies. Douglas Dillon told the president that a Bank of France official made a statement «which could indicate possible difficulties ahead with France. He said that it must be realized that France's dollar holdings represented a political as well as an economic problem.» A widely circulated State Department memo summarized an article from The Statist that warned that de Gaulle was «fully prepared to play diplomatic trump card he holds in form of substantial French holdings of dollars. In other words, if America's policy towards Europe clashed with French interests, de Gaulle would pressure Kennedy by purchasing gold from the United States.» Unless France was accepted as an equal, de Gaulle «would not hesitate to make himself felt by resorting to devices liable to cause grave embarrassment to United States», even at the*

*cost of weakening free world strength (...) In July French finance minister Giscard D'Estaing told American officials that defenses for the dollar against a speculative attack were weak and that a cooperative effort was needed «on a grand scale». Giscard suggested that the United States could not handle a real run on the dollar by itself, not even with the help of the International Monetary Fund (IMF). Only if those European central banks that held large quantities of dollars cooperated with the United States could such a run be handled. (Gavin, 2002, pp. 76-78)*

C. G. Costa (2010) constata que os bancos são as instituições-chave do mecanismo, introduzindo o tema adicional, que passa a fazer parte do quadro das relações internacionais a partir dos anos 80 do século XX, e que, no presente trabalho, pode consistir um dos meios de ação estratégica – a especulação, *“a liberdade de circulação de capitais, propalada pela integração dos mercados financeiros e pela inovação tecnológica, contribuíram para um fortíssimo crescimento dos movimentos especulativos e ajustamentos desadequados das taxas de câmbio, em termos de competitividade”*. (C. G. Costa, 2010, p. 295). E A. S. Ribeiro (2010, p. 104) informa que «o seu interesse primacial (dos estrategistas) consiste em saber como (quando? onde? e com quê?) se pode empregar a energia (instrumentos de poder) que será colocada à disposição do estratega, para forçar a evolução da situação no sentido por eles desejado, tendo presente que enfrentam uma vontade e inteligência contrária, influenciáveis por inúmeros fatores de ordem material e psíquica». A gestão do sistema monetário internacional passou a ser o tabuleiro de um jogo onde se luta pela competitividade, e já não pela estabilidade do sistema (FMI, 2015), fator que constitui um objetivo prioritário dos governos, através dos seus bancos centrais e das instituições internacionais (e.g., FMI, BIS, BCE). Esta competitividade internacional, que usa também a especulação como manobra, pretende defender os interesses nacionais e gera uma rivalidade entre as valorizações de moedas que melhor se ajustam em função da conjuntura à manutenção do crescimento ou à conquista de poder político e económico internacional como meio para manter o desenvolvimento e a estabilidade nacionais. A título de ilustrativo, C. G. Costa (2010) revela um dos factos históricos ocorridos:

As intenções manifestadas nem sempre têm uma contrapartida na ação quotidiana e na definição da política económica. A coordenação internacional das políticas monetária, orçamental, fiscal, domésticas permanecia ilusória, existindo também um acentuado desacordo entre os protagonistas sobre as paridades cambiais, já que o Japão e a Alemanha receavam que o declínio do valor do dólar pudesse prejudicar a competitividade das suas exportações, assim como desvalorizar os seus investimentos nos ativos norte-americanos.

Os EUA, por seu turno, argumentavam que o enfraquecimento do dólar ajudaria a reduzir o défice comercial. (Costa, 2010, p. 297)

Estamos, nesta esfera política e psicológica, perante *Soft power*, que Nye (2004, pp. 5 e 166) define como sendo o poder de persuadir os outros a querer o mesmo por opção, e não por coerção, pois: «Soft power rests on the ability to shape the preferences of others. (...) or when one country gets other countries to want what it wants»; considera ser o poder atual *co-optive*, isto é, consiste na capacidade de um país de estruturar a situação para que outros países desenvolvam preferência por essa situação ou definam os seus interesses de forma consistente e favorável a essa situação. Este tipo de poder nasce e desenvolve-se por atração cultural e até ideológica, bem como por regras internacionais e pela atuação de instituições supranacionais. Na era da informação global, onde existem múltiplos e diversos atores – não só políticos e governamentais, como no período anterior – e informação que circula sem fronteiras e instantaneamente, este *soft power* tanto maior poder percebido tem quanto maior a sua disseminação por múltiplos canais de comunicação. Considera também o autor que o fator diferenciador para atrair poder será de quem tiver maior capacidade de partilhar informação e ser credível. Afirma ainda que o poder se está a tornar menos transferível, menos coercivo e menos tangível. Nye (2004, p. 31) define três tipos de poder conforme os fins a atingir e os meios disponíveis, como segue:

Fig. 89 Tipos de poder, fins a atingir e meios disponíveis

	<i>Comportamentos</i>	<i>Moedas</i>	<i>Políticas Governamentais</i>
<b>Poder Militar</b>	Coerção Detenção Proteção	Ameaças Força	Diplomacia coerciva Guerra Aliança
<b>Poder económico e Poder financeiro</b>	Coerção Indução	Pagamentos Sanções económicas	Ajuda Subornos Sanções
<b><i>Soft power</i></b>	Atração Determinação da agenda	Valores Cultura Políticas Instituições	Diplomacia pública Diplomacia bilateral Diplomacia multilateral

(Nye, 2004, p. 31)

Contudo, Cooper (2004) acrescenta algo muito relevante no conceito de *Soft power* – a legitimidade: «At the core of *Soft power* is legitimacy. (...) The most developed version of *Soft power* is the legal and constitutional order by which most states are governed. It is true that behind this *power* remains the possibility of using force but for the most part obedience is obtained without this being mentioned or even thought of. People obey the state because that is what you do with a legitimately constituted state.» (Cooper, 2004, p. 176).

Nesta investigação, as noções de *hard* e *Soft power* são ajustadas por analogia aos instrumentos de poder financeiro, caracterizando-se a sua contribuição para o desenvolvimento de crise internacional. De forma sintética, baseando em A. S. Ribeiro (2015, s/p), *soft power* consiste na narrativa que influencia decisões de investimento, valorização e desvalorização de ativos, cria orientações e diretrizes supostamente em defesa de causas comuns internacionais, entre outros, cujo fim último é obter vantagem estratégica por persuasão levando o contrário a decidir por opção; neste caso, estamos no âmbito de disputas – relação de competitividade, cuja situação de crise oferece geralmente as seguintes características: amadurece lentamente até um grau de tensão extrema, ou desencadeia comportamentos de negação de um dos atores que outros rejeitam, ou revela a existência de profundas incompatibilidades de interesses, que leva à rutura do fluir das relações e ao aparecimento de atos de negação; e dos interesses incompatíveis decorrem objetivos divergentes vitais, com manifestações de hostilidade – logo, a crise é estratégica; e a sua complexidade é crescente, devido às interdependências dos fenómenos sociais no contexto internacional. O processo de tomada de decisão integra elementos de situação de paz e de guerra: joga-se com elementos das relações internacionais, utilizam-se intervenientes de ação, delimitam-se os intervenientes de controlo, recorre-se a todas as formas de ação. A decisão deve ser rápida e traduz-se em opções políticas de carácter coercivo ou persuasivo segundo: importância dos objetivos em causa, poderes em contestação, pressões internacionais; e os meios são de toda a gama: políticos, económicos, financeiros e militares, estes últimos usados com contenção para evitar a guerra. Os modelos de emprego são tipicamente os seguintes: declarações formais de dirigentes, silêncio oficial, comunicação social para modificar posições de opinião pública, conquistar apoio e informar ameaças com recurso à diplomacia e enfraquecer, desorganizar e dividir o contrário, criando-lhe perturbação política interna. A. S. Ribeiro (2015, s/p) relembra ainda

as cinco causas das crises internacionais, que podemos encontrar nas crises financeiras que ocorreram na segunda metade do século XX e em 2007-2008: (1) perceção de uma situação intolerável resultante de ação de outro ator; (2) perceção incorreta de intenções ou atitudes de um dos atores relativamente a interesses e objetivos; (3) intenção deliberada de coagir para obter vantagem, causando prejuízos; (4) oportunismo perante situações; (5) contágio de situações de tensão ou crise ou guerra. O processo de fenómenos observáveis tem início, historicamente, na crise da dívida externa na América Latina, começando no México nos anos 1980, na crise do sistema de poupança e empréstimo nos Estados Unidos da América seguido da «bolha especulativa» japonesa, e, nos anos 1990, os ataques especulativos às moedas internacionais iniciam um ciclo de crises sucessivas, primeiro com o ataque ao mecanismo de taxas de câmbio europeu, depois de novo sobre a América Latina, e em especial no México, seguindo para a Ásia com desvalorizações e crise bancárias também em vários países asiáticos, a crise financeira e a desvalorização da moeda russa já no final dos anos 1980, e sucede a crise argentina e a crise financeira global em 2007-2008.

A vantagem estratégica é o fim supremo que a modalidade de ação tenta obter. A. S. Ribeiro (2010, pp. 184-186) diz que: «implica um esforço estratégico, no sentido de alteração de forças entre atores, realizado com base na melhor combinação dos fatores de decisão, segundo os princípios e regras estratégicas». E Gavin (2002) conta como nos anos 1960-1970 a moeda internacional, o ouro e a política monetária estiveram ao serviço da obtenção de vantagem estratégica e também de desvantagem estratégica:

*Monetary pressure became a tool for each side to signal their intentions and bring about desired outcomes. The French and the Germans signaled their unhappiness with Kennedy's security policies by cashing in dollars for gold or by abrogating arrangements, like offset, that were meant to ease the U.S. dollar and gold drain. The Kennedy administration could express its anger at the Franco-German bloc by threatening to withdraw U.S. troops in Europe for balance of payments purposes. American monetary policy during this period only makes sense when seen through this power political lens. Perhaps more importantly, U.S. policy toward the most fundamental questions of European security can only be understood if the American fears about the balance-of-payments deficit and gold outflow are fully explored. (Gavin, 2002, p. 93)*

Recentemente, no âmbito da negociação da Trans-Pacific Partnership (TPP), os EUA colocaram o tema da manipulação estratégica do valor das moedas internacionais da seguinte forma:



*The United States has paid a major economic price for never having established an effective currency manipulation policy. Now it could suffer a huge defeat in trade policy, and indeed foreign policy, for the same reason. The TPP and other prospective trade legislation provide a compelling point of departure to take decisive action, as Congress and key stakeholders are insisting, whether in the new trade agreements themselves or otherwise. The administration is commendably and courageously conducting the most ambitious trade program in the history of the United States, with potentially enormous benefits for both its economy and foreign policy, but the administration must handle the currency issue much more adroitly to bring its strategy to fruition. (...) An even better strategy for the United States, whether or not currency manipulation is addressed at least partially in the TPP, would be to implement an effective new currency policy on its own. This would respond to legitimate congressional and industry concerns, (...). In fact, it would be superior to including currency in trade agreements because it could be applied to countries outside as well as inside those agreements, such as China and other major manipulators. It would also avoid putting the FTA partners at a competitive disadvantage to important non-members, which would be unfair to them. (Bergsten, 2015, s/p)*

Outro exemplo deste tema, encontra-se na situação de stresse financeiro que os EUA e a União Europeia impuseram à Rússia (US Department of State, 2014; European Union, 2014), sendo público que um dos pontos de pressão geopolítica esteve relacionado com a disponibilidade de reservas monetárias para poderem adquirir bens que não são produzidos no seu território, sendo que, sem moeda estrangeira (parte das reservas acima referidas), não haveria capacidade de adquirir bens nos mercados internacionais por falta de moeda suficiente, uma parte da qual havia deixado de fluir por poder ocorrer um bloqueio às exportações russas e, consequentemente, a Rússia deixaria de receber moeda estrangeira que permitisse a continuação do seu comércio internacional em termos de importações. Explora-se a vulnerabilidade russa, que nunca investiu na política monetária nem no sistema financeiro internacional como modalidade de ação, nem utilizou a sua moeda como símbolo de poder internacional; o rublo continua a ser uma moeda exclusivamente nacional.

Outro exemplo: observamos no momento alguma dificuldade nos países exportadores de petróleo que não gerem as suas receitas através de fundos soberanos, como Angola, na gestão da sua balança de pagamentos, e, em simultâneo, uma pressão do tipo bloqueio americano à disponibilização de dólares a Angola, levantando questões de *compliance* e como razão para não liquidar e compensar os dólares norte-americanos com origem em Angola. No jornal *Expresso* de 28 de maio de 2016, o governador do Banco Nacional de Angola faz declarações que demonstram o poder da geofinança, assumindo que não tem

capacidade para exercer o poder de regulador e supervisor do sistema bancário de Angola, pois «o país foi marginalizado pelo sistema financeiro internacional», afirmando que «depois dos dólares (...) corre o risco de deixar também de ter acesso a Euros».(G. Costa, 2016, p. E16). Por outro lado, uma fonte governamental afirma que «o fim da venda administrativa de divisas» é um dos pontos importantes das conversações em curso com o FMI (G. Costa, 2016, p. E16). Também o oposto se verifica: a gestão das receitas de riquezas naturais dos países pelos fundos soberanos tem levado ao aumento de reservas internacionais por via de investimento em ativos estrangeiros.

Considerando a existência de quatro mecanismos de ação, bem como os modelos de emprego enquadrados num *soft power* assente especialmente em *soft law* (*self-regulation*) de adoção «voluntária», cujo fim último é por persuasão levar o contrário a decidir e a agir em conformidade com o objetivo estratégico e que podem despoletar crises internacionais, a investigação nos próximos pontos irá abordar os restantes elementos do processo estratégico geofinanceiro na esfera política e psicológica: os fatores de decisão (o objetivo fixado pela política; o meio e os meios de coação), e os princípios e as regras e os níveis de decisão e execução.

#### **4.2.2 Os fatores de decisão**

Os fatores de decisão dão corpo às questões a desenvolver no âmbito da preparação e do emprego do poder nacional, que surgem na formulação e na operacionalização de uma modalidade de ação. (...) Serão considerados os seguintes fatores de decisão: o objetivo fixado pela política, o meio; os meios de coação; o tempo e o contrário. (Ribeiro, 2010, p. 106)

No ponto anterior concluiu-se a investigação sobre a modalidade de ação do processo estratégico geofinanceiro com quatro mecanismos de ação identificados, pelo que são analisados agora os fatores de decisão que permitem a sua operacionalização.

## O objetivo fixado pela política e a vantagem estratégica

Em Illgner (2010) encontramos uma análise que exemplifica as dependências atuais entre Estados assentes em dívida soberana ou *superavit* comerciais, consistindo num dos elementos que determinam objetivos políticos:

*The recent decision of the Fed to inject \$600 billion into the economy through quantitative easing will not do much to balance those accounts, either. The rising trade deficit has led to a balance of payments problem that uses lending from outside investors. Just as a debt in one sector can affect another sector, a debt crisis in one country can have reverberating effects on the international system. Some countries maintain a yearly surplus (e.g., China, Japan, etc.) while others sustain financial outflows and run yearly deficits (e.g., U.S., UK). This pattern is untenable; the U.S. cannot continue to spend beyond its means because eventually it will be forced to deal «not only with their external debts (owed to foreigners) but those of private domestic borrowers as well». (Illgner et al., 2010, p. 12)*

O sistema financeiro é um elo de ligação entre o ambiente nacional e o internacional, logo, fonte de gestão e informação de equilíbrios de dependências mútuas, onde uns e outros têm identidade própria e um cunho civilizacional, o que pode fazer toda a diferença na exposição a riscos e incertezas. Quando a cultura que sustenta a identidade tem forte grau de dependência da cultura e identidade de outros, torna-se híbrida, por isso de um ponto de vista evolutivo, e por analogia com a ciência genética, pouco se pode esperar em termos de evolução de um híbrido senão pequenas alterações positivas ou negativas se a diferença genética for compatível e próxima, mas existe o risco de esterilidade se a diferença genética for muito grande, e como Huntington (1993, p. 36) define: «(...) a world of double standards: people apply one standard to their kin-countries and a different standard to others». Em Cohen (2003) encontramos o perfil comportamental monetário que permite a afirmação das moedas internacionais sob uma base de confiança derivada do comportamento do sistema financeiro internacional e dos agentes económicos que nele gravitam; aponta o autor duas razões: (1) o elevado grau de qualidade, fiabilidade, credibilidade, eficiência e eficácia que é exigido ao emissor da moeda que garanta o seu valor e promova a confiança e a segurança na moeda, e (2) a inércia como comportamento, que tenta obviar a incerteza e minimizar a ansiedade e mitigar o risco, promovendo a imitação por todos os agentes económicos de comportamento já provado como seguro. Estas duas razões elevam globalmente a probabilidade de uma moeda internacional se manter em posição de liderança, criar fortes

dependências e, nalguns casos, a dependência atinge forma de cultura híbrida ou o dependente perde a sua identidade, assumindo a identidade do emissor da moeda:

*Displacement of a market leader is not easy, for two reasons – first, because the qualities required for competitive success tend to be highly demanding; and second, because of inertia, which is a characteristic inherent in all monetary behavior. (...) Inertia is also promoted the exceptionally high level of uncertainty that is inherent in any choice between alternative monies. Uncertainty encourages a tendency toward what psychologists call «mimesis»: the rational impulse of risk-averse actors, in conditions of contingency, to minimize anxiety by imitative behavior based on past experience. Once a currency gains a degree of acceptance, its use is apt to be perpetuated – even after the appearance of powerful new competitors – simply by regular repetition of previous practice. In effect, a conservative bias is inherent in the dynamics of the marketplace. (Cohen, 2003, pp. 6-7)*

Estas realidades trazem aos maiores atores, em especial no âmbito do comércio internacional, a tomada de consciência, por parte de terceiros da sua vulnerabilidade via a volatilidade da taxa de câmbio das suas moedas, à qual esses terceiros podem reagir de forma preventiva, nomeadamente com alternativas regionais, mas para as quais têm, até então, de ter criado elevado grau de qualidade e confiança que possam contrapor ao da moeda líder. Pode ser avaliado no discurso de Jean-Claude Juncker a abrangência e a atualidade do processo estratégico que se está a investigar.

*Let me be clear when I say that my Commission, like every Commission before it, will treat Member States equally. And we will be tough when we need to be tough. It is time we had a real 'grand bargain', a broad coalition of countries and the main political parties who will work together on a three pillar structure: structural reforms, fiscal credibility and investment. (...) Citizens are losing faith, extremists on the left and right are nipping at our heels, our competitors are taking liberties. (...) If we want a role to play in the future we have to play it now. It is up to us to ensure that the handwriting of the European Social Model is clearly visible in everything we do. Because Europe is the protective shield for all of us who can call this magnificent continent their home. I stand here in front of you, in this House that is the beacon of European democracy, and call upon you to set Europe in motion again. (Juncker, 2014, s/p)*

Parece certo, porém, que, até hoje, a moeda que mais beneficia, após as sucessivas crises financeiras, será o dólar dos EUA, alavancando a projeção da economia norte-americana e gerando receitas que permitem ao Estado financiar o poder militar. Não se pretende que o valor da moeda seja quantitativamente maior ou menor, mas sim que seja o valor certo para a economia poder crescer e expandir-se, logo, uma economia pequena pode ter vantagem se a sua moeda tiver valor quantitativo elevado, dado que o volume que exporta pode ser

proporcional à sua dimensão, mas a uma economia grande com grandes quantidades de produtos e serviços para escoar não convém ter na sua moeda um valor quantitativo que impeça ou reduza a procura pelos seus bens e serviços. Não é o valor quantitativo que implica poder, mas sim o valor certo para manter crescimento da economia sem importar inflação e outros riscos, bem como a comparação com o valor da moeda e a dimensão da economia do contrário. O valor da moeda depende assim do objetivo político e tem efeito especial na economia e no comércio internacional. Em Maurer (2006) lemos o significado da moeda ao longo dos tempos e a conclusão de que a competitividade individualista de curto prazo impede que a moeda possa ser única, o que permitiria eliminar a conspiração abstrata entre as diferentes moedas:(...) the differences among the assessments of money and finance in the seventeenth, nineteenth, and twenty-first centuries lie in their specific manifestations: from feminized, passionate frenzy, to the reality of a world untethered from comfortable essentialisms of species and specie, to occult economies and conspiracies of abstraction. (...) Money determines the morality of exchange only insofar as previously existing moral orders maintain, in the long run, their durability in the face of short-term individual competition. (Maurer, 2006, p. 19)

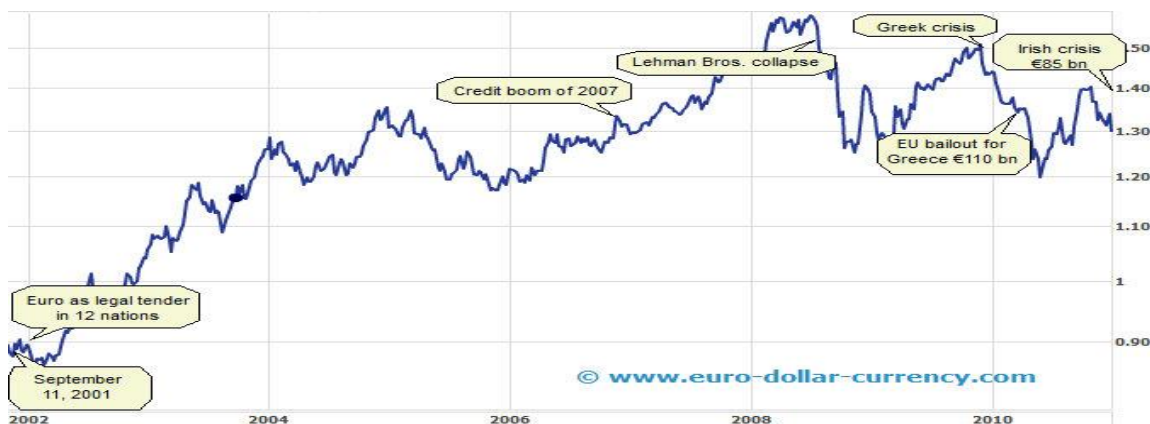
Aparentam os EUA dominar a mestria de uma estratégia integrada nas três vertentes: temos assistido sucessiva e intercaladamente ou a uma demonstração militar, ou a uma projeção económica relevante, ou uma pressão ou projeção financeira fruto da (des)valorização de outras moedas, aumento de dívida externa e de estabilidade/instabilidade no sistema financeiro, e o resultado de cada intervenção estratégica impacta nas restantes de forma aparentemente concertada para o sucesso do objetivo de defesa do interesse nacional norte-americano. Lara (2002) confirma na sua observação esta fase de construção de um «novo mundo para os EUA»:

Na atual situação todos os grandes envolvidos têm os seus pratos chineses, muito em especial os Estados Unidos da América. É preciso fazer um novo mundo para os EUA, criar a integração subordinada dos países do Nafta, impedir que a Europa se estabeleça como parceiro dialogante preferencial do Mercosul, tentando prosseguir a americanização deste espaço de integração, e ainda o pilar europeu de segurança e defesa, que não pode emancipar-se dentro da velha teoria autonomista do general De Gaulle, mas deve evoluir como uma componente domesticada da NATO, não sendo também admissível que o euro constitua um novo território económico internacional que transcenda o somatório dos espaços económicos das moedas que o constituem, e já não falaremos dos outros pratos chineses a rodopiar para os Estados Unidos da América, como são os conflitos étnicos internos, a questão do Médio Oriente e do petróleo, as ameaças dos países árabes, as

novas potenciais regionais emergentes, os aliados preferenciais em várias zonas do globo, a política triangular com a Rússia e com a China. (Lara, 2002, pp. 225-226)

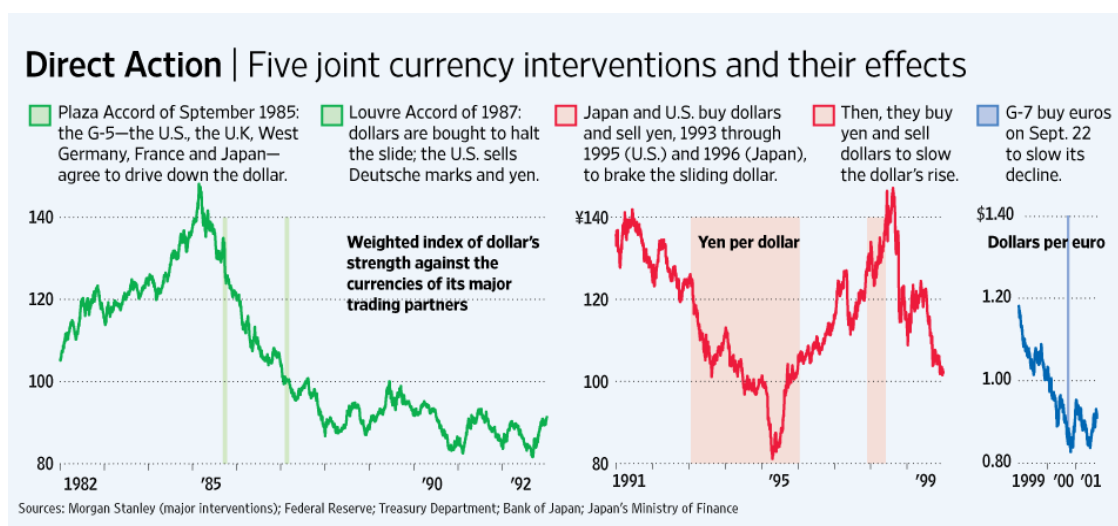
As figuras seguintes indicam factos históricos em que a intervenção sobre o valor de diversas moedas tinha objetivos políticos (Figura 85). Pelo encarecimento da moeda euro foram dificultadas as exportações europeias e reduzida a procura por essa moeda por outros agentes económicos fora da Europa, fragilizando a economia da Zona Euro, bem como encarecendo as dívidas em euros face às dívidas em US\$; a Figura 86 apresenta os efeitos conjugados de intervenções simultâneas sobre US\$, YEN e EUR. Assim:

Fig. 90 Intervenção sobre o valor de diversas moedas com objetivos políticos

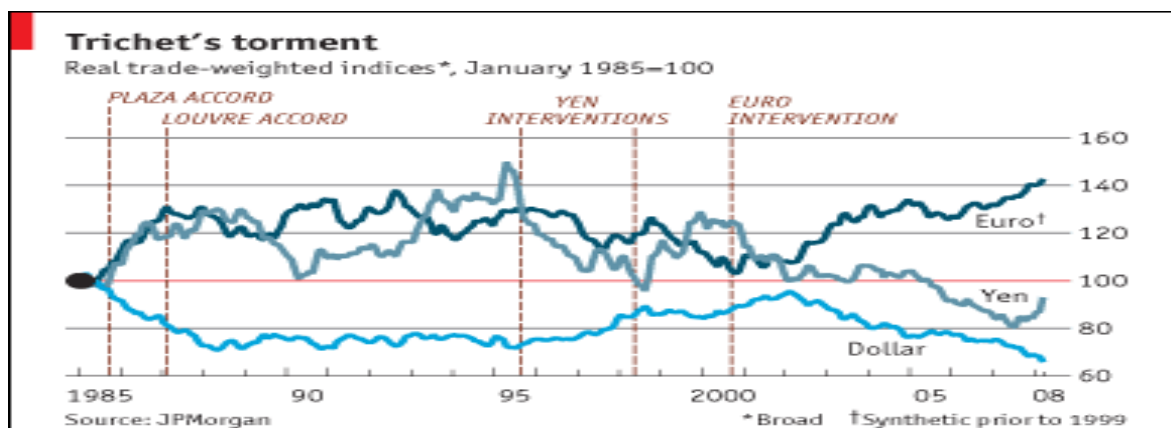


(Fonte: Euro-Dollar- currency.com)

Fig. 91 Efeitos conjugados de intervenções simultâneas sobre US\$, YEN e EUR



(Fonte: Morgan Stanley, 2002)

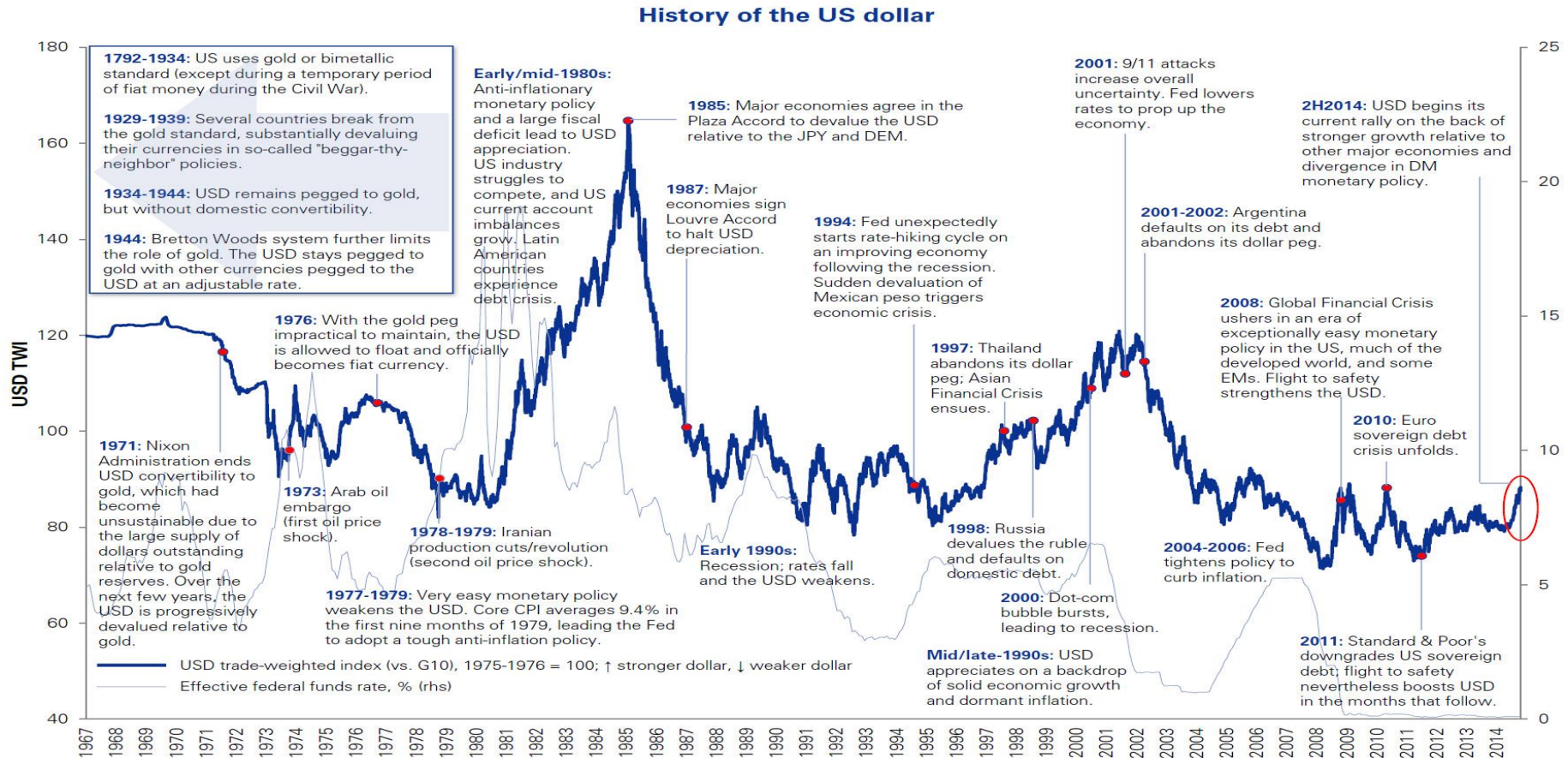


(Fonte: JP Morgan, 2009)

Parece facilitada a estratégia dos EUA, e até legitimada, dado que exerce um domínio do sistema financeiro que assenta nas diretrizes que o BIS propaga, mas que é relevante entender que são influenciadas e frequentemente «dominadas» pelos organismos de supervisão e regulação anglo-saxónicos, desde a Reserva Federal, o Banco Central Europeu, o Banco de Inglaterra e todos os organismos adjacentes que impõem o e as *compliance rules*, únicas a permitir atividade no setor e sujeitas a validação por testes de stresse, entre outras provas e auditorias com fins sancionatórios e de resolução, não propriamente de solução. Cooper (2004) explica a razão pela qual os EUA, sendo reconhecidos como garante de segurança e credor de último recurso internacional, ascendem ao grau de legitimação que lhes permite esta manobra: «If the USA is seen by others as the guarantor of the international system or the ultimate guarantor of security and if its actions are seen as contributing to sustaining order they will be accepted as legitimate. (Views on this may of course differ, as the Iraq war has made clear). The provision of public goods such as security, or the function of lender of last resort confers a degree of legitimacy internationally just as it does domestically.» (Cooper, 2004, p. 178). Neste ponto, a evolução histórica, numa série longa desde os anos 1960 até 2014, de eventos políticos, intervenções monetárias e económicas parece ajudar a esclarecer o processo estratégico integrado, que inclui geopolítica, geoeconomia e geofinança.



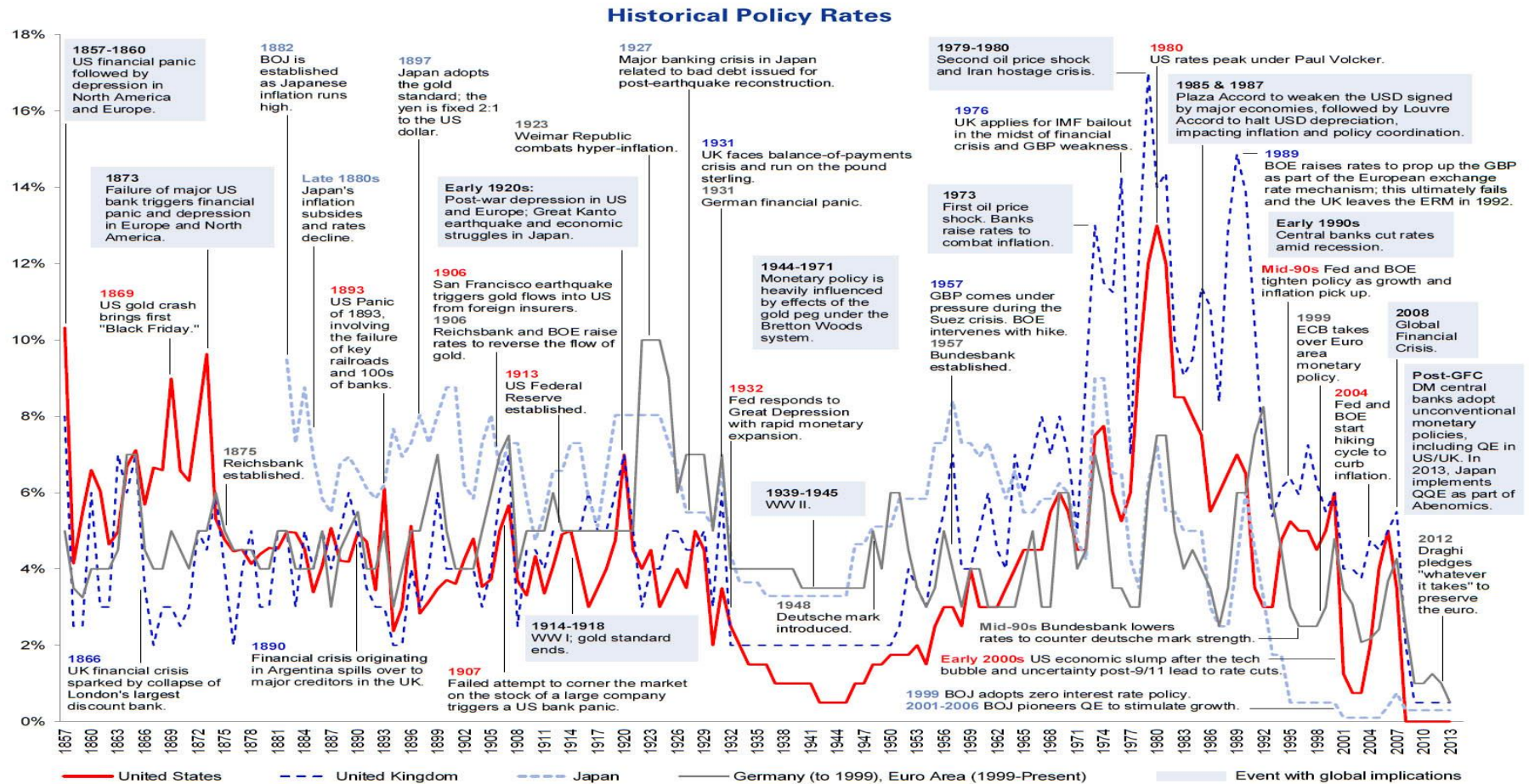
Fig. 92 História do US\$



(Goldman Sachs' Noah Weisberger, 2014)

Mas a análise da valorização ou da credibilidade percebida da moeda em função de eventos e vontades políticas não é independente nem bastante, e por isso se apresentam mais dois fatores relevantes, que se refletem igualmente no benefício esperado refletido na moeda: um de política monetária (evolução de taxas de juro) e o outro de âmbito económico (a evolução do valor do petróleo); o efeito combinado produz os resultados esperados.

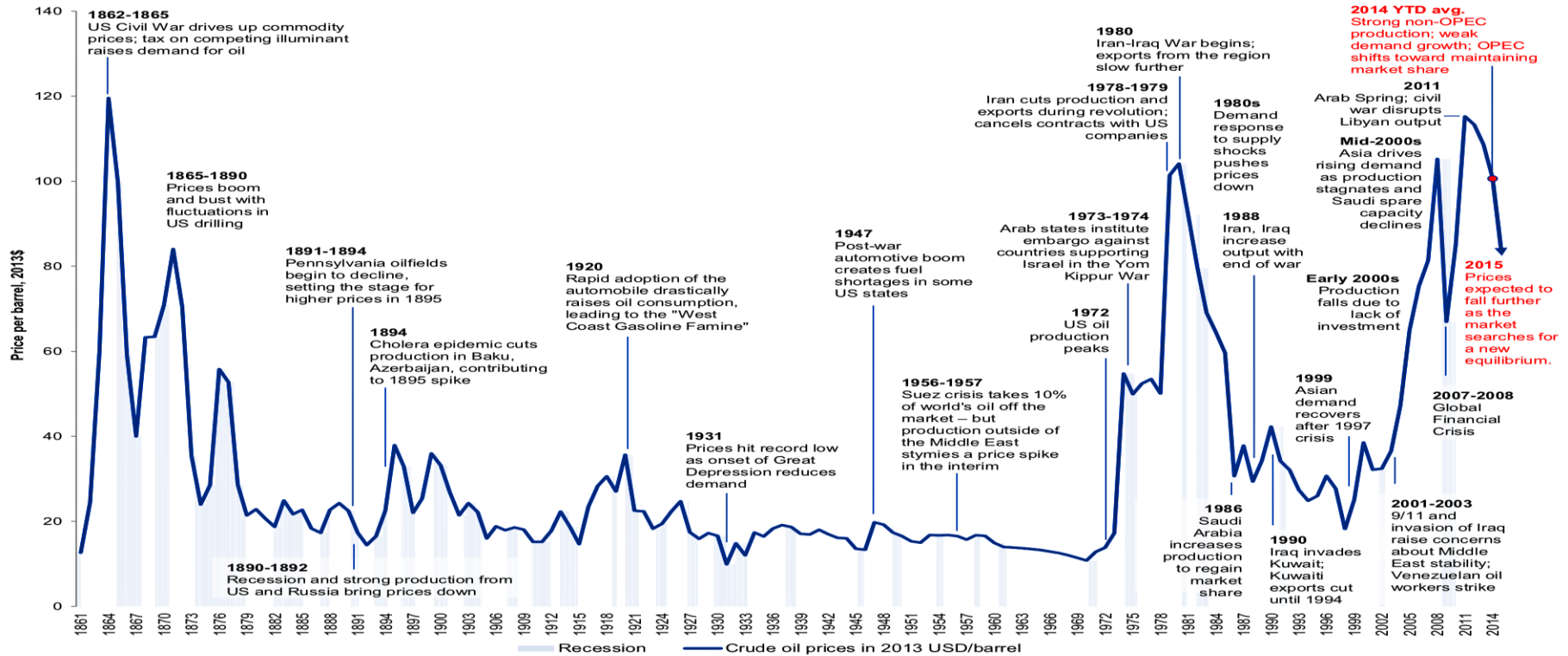
Fig. 93 Série longa de taxas de juro



(Goldman Sachs, 2014)

Fig. 94 Série longa do preço do crude

### History of crude oil prices



Note: 2014 YTD average price is as of December 8, 2014.  
Source for data: BP, NBER/Federal Reserve Bank of St. Louis.

(Goldman Sachs, 2014)



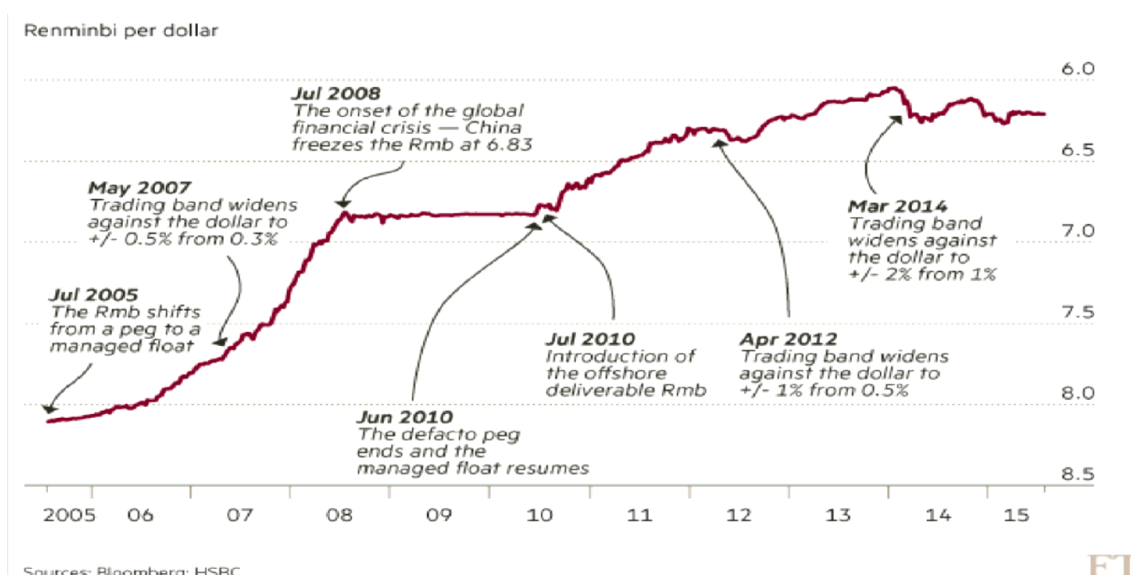
Recentemente, a China internacionalizou o renminbi, igualmente com intenções de afirmação da «identidade» da China internacionalmente, e por isso constituindo um objetivo político. Estrategicamente, a Europa criou no ano 1999 a moeda única – o euro – e comum a onze países da União Europeia, e entre 2007 e 2015 alargou a mais sete países, começando nessa altura a crescente guerra EUR/US\$ pela conquista do domínio sobre as trocas comerciais mundiais, em especial de *commodities* e reservas naturais (ouro, petróleo e minerais), reservas de liquidez e capital global. Ambas as moedas tentam afirmar-se como moeda de referência mundial para trocas comerciais – um paraíso de segurança e confiança, que tem subjacente fortes pressões geopolíticas e geoeconómicas, para controlo das fontes de riqueza mundial. Cohen (1998) especula da seguinte forma sobre a dialética contínua entre a autoridade política e os mercados financeiros perante a nova moeda da Zona Euro:

*In the short term widespread displacement of the dollar will occur only if an aggressive EU marketing strategy is designed to expand networks for cross-border use of the Euro. Market share may be promoted, for example, by sponsoring the development of debt markets denominated in Euro's or by subsidizing the Euro's use as a vehicle for third party trade. This is one circumstance where, in the ongoing dialectic between political authority and markets, public policy can make a real difference. If it chose to do so, however, the EU would pose a direct threat to the authoritative domain of the dollar – and thus put itself on track of open confrontation with the USA. (Cohen, 1998, p. 160)*

Entre 2004 e 2006, o Euro teve os anos áureos da sua credibilidade como moeda líder internacional, tendo ultrapassado a moeda norte-americana na preferência dos agentes económicos no comércio internacional, até que se deu a crise financeira em 2007. Em 2009-2010, a China internacionalizou a sua moeda – o renminbi – e em 2016 a moeda foi aceite pelo FMI no seu cabaz de moedas com estatuto de saque especial. O *Financial Times* publicou em agosto de 2015 uma notícia em que referia o crescente uso do renminbi nas transações da economia real como sendo um sinal óbvio de que a internacionalização da China era mais do que «apenas política»: «*An internationally-accepted currency would help China shift wealth from its foreign exchange reserves (US\$ 3 trillion and counting) to the private sector. If it became a reserve currency it could lessen the impact of monetary policy of other countries- like US – on China's own economy. (...) Meanwhile, the renminbi's use in trade continues to grow and about a quarter of China's overall trade is now settled in its own currency.*» (*Financial Times*, 2015)

De seguida mostra-se a crescente aceitação do renminbi (CNY) por parte dos agentes económicos internacionais, revelando a eficácia da execução do objetivo político. Assim:

Fig. 95 A subida do renminbi



(HSBC, 2015)

Mas também parece esta recente atuação da República Popular da China ser uma tentativa de contrapor a moeda líder, através da afirmação do poder da sua moeda internacional, o renminbi, que já faz parte do cabaz de moedas de saque especial, reforçando a estabilidade cambial por acordos multilaterais com bancos locais, nas trocas comerciais entre os países asiáticos evitando a necessidade de efetuar câmbio no centro de compensação de Hong-Kong, e inspirando a confiança necessária nos agentes económicos e financeiros por redução da volatilidade da taxa de câmbio e da probabilidade de perda, como relata Organização Mundial do Comércio (WTO, 2012):

*Recent agreements between the ASEAN and China are paving the way for banks in this region to start exchanging RMBs for currencies from ASEAN countries. China is committed to negotiate swap agreements with each ASEAN country, allowing non-Chinese companies to settle their RMB-denominated transactions with banks in their own countries, instead of doing it through Hong-Kong, China, where most of the off-shore market for RMB settlement is located. This move is important if the RMB is to achieve to become a regional currency in the settlement of international trade. (WTO, 2012, p. 13)*

No entanto, esta estratégia que parece ser de dissuasão alargada, isto é, ampliando garantias de segurança a amigos e aliados, tem sido seguida pela China de forma cuidadosa e conservadora, de forma a não criar e contaminar internamente o sistema monetário chinês com eventual especulação da sua moeda internacional. Poderemos pensar que se trata de uma estratégia de dissuasão do contrário, mas em simultâneo de coação por negação, impedindo que este possa atacar o seu centro de gravidade – *main land* China – *on-shore*, como lemos num *paper* da Organização Mundial do Comércio (WTO, 2012):

*An interesting point made by Vallée (2012) is that for the off-shore market to work well and to avoid that it becomes a threat to monetary stability, there needs to be some control by monetary authorities regarding the circulation of RMBs between the on-shore and off-shore markets. To do so, Chinese-owned clearing banks and international banks participating in the off-shore RMB pilot program are granted limited access to the RMB onshore, inter-bank market by the PBOC (to invest excess off-shore RMB balances), ensuring a controlled circulation of the currency between the on-shore and off-shore market. (...) China is outsourcing the internationalisation of the RMB (for which there is a clear demand) because an international currency requires a well-regulated, solid financial system, which the Hong-Kong financial infrastructure is able to offer, while at the same time allowing more time for China's mainland financial industry to adapt and modernize. Besides, the on-shore financial system of China remains largely insulated from the expansion of cross-border movements, and hence is less exposed to potential volatility that could arise during this transition period. (WTO, 2012, p. 16)*

De referir, no entanto, que enquanto a moeda líder dos EUA foi usada para investir bastante em dívida – financiamento a terceiros países em US\$ –, a República Popular da China (RPC) apenas tem projetado a sua moeda via comércio internacional, não revelando qualquer interesse na criação de dívida externa em terceiros países na sua moeda, preferindo trocas mercantis (e.g., troca de petróleo por construção de infraestruturas). Num jogo misto indissociável entre política e a sua narrativa, esta última implementa-se via ambiente geofinanceiro, causando impacto na economia e na sociedade, que, por sua vez, dependendo do pensamento geoestratégico destas, fecham o ciclo influenciando a política e a sua narrativa, procurando os resultados pretendidos e ambicionados na defesa do interesse nacional. Sendo assim um processo flexível e adaptável, tal como Hart (1954) recomenda, no plano prático tem de se contar sempre com o poder do inimigo de frustrar o nosso plano:

*To be practical, any plan must take account of the enemy's power to frustrate it; the best chance of overcoming such obstruction is to have a plan that can be easily varied to fit the*



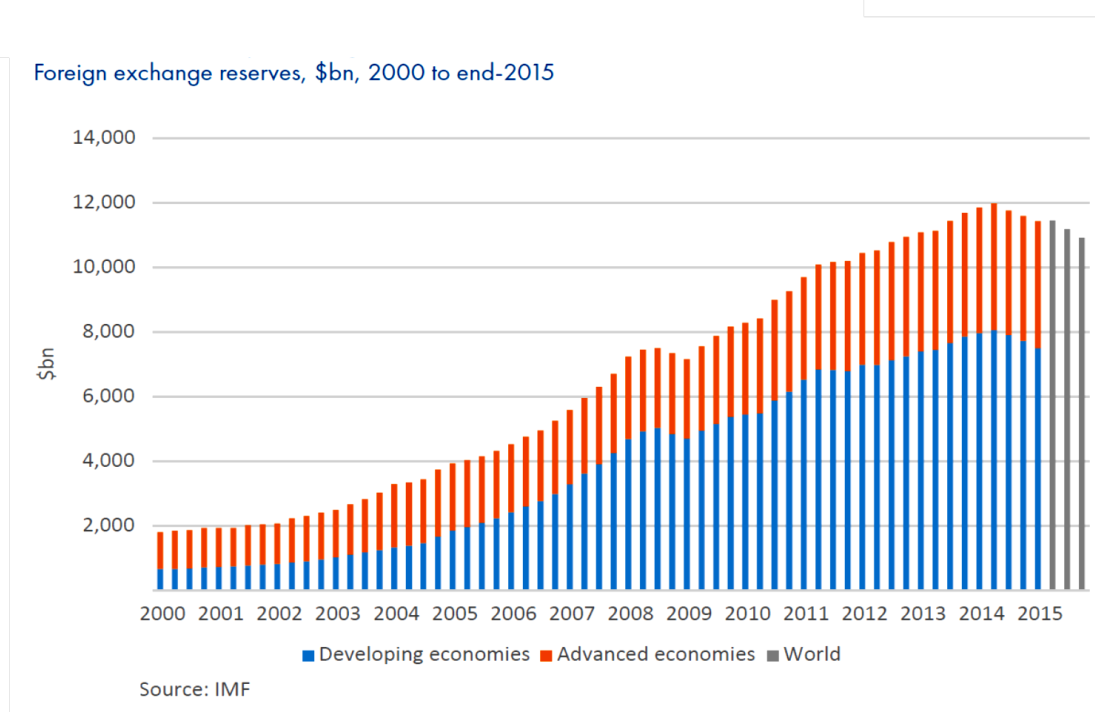
*circumstances met; to keep such adaptability, while still keeping the initiative, the best way is to operate along a line which offers alternative objectives. For thereby you put your opponent on the horns of a dilemma, which goes far to assure the gaining of at least one objective whichever is least guarded and may enable you to gain one after the other. In the tactical field, where the enemy's dispositions are likely to be based on the nature of the ground, it may be more difficult to find a choice of dilemma producing objectives than it is in the strategical field, where the enemy will have obvious industrial and railway centres to cover. But you can gain a similar advantage by adapting your line of effort to the degree of resistance that is met, and exploiting any weakness that is found. A plan, like a tree, must have branches if it is to bear fruit. A plan with a single aim is apt to prove a barren pole. (Hart, 1954, pp. 198-199)*

Outro exemplo relativo a outra variável geofinanceira – reservas internacionais – encontra na análise de Germain (2014) sobre o trabalho de investigação de Susan Strange o reforço do aqui exposto no exemplo do conjunto de países denominados BRIC e do seu poder emergente, o qual está assente no acumular de reservas em US\$, reforçando o poder dos EUA, sendo estes um reduto de confiança, estabilidade e conservação de valor, considerando-os, contudo, muito em especial, por serem um garante de liquidez imediata:

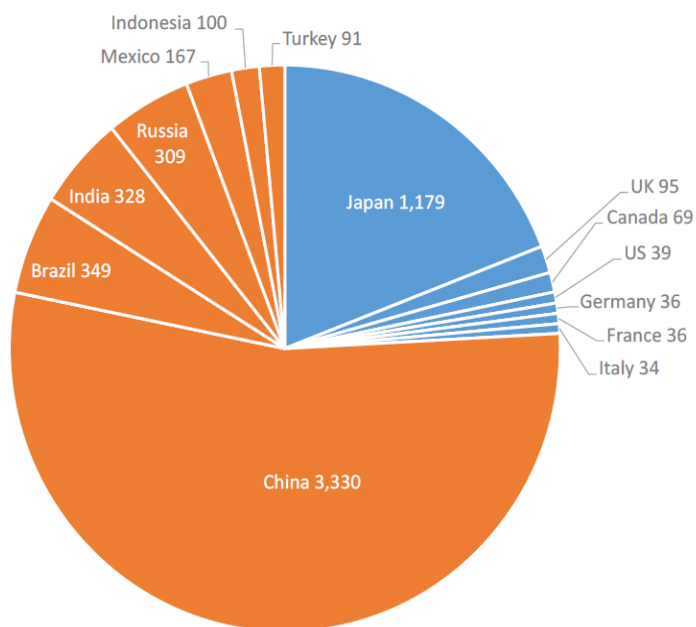
*A critical example is the accumulation of international reserves by the BRIC countries, which is often considered a key barometer of the growing power of emerging market economies. For Strange, this would be a clear example of how structural power works, because the stockpiling of foreign currency reserves denominated in US dollars confirms three important features of American structural power: 1) America still has the world's confidence as the pre-eminent provider of global liquidity; 2) there are at this time no serious rivals to accumulating and using US dollars as an international reserve currency, even if those accumulating such reserves complain about the injustice of it; and 3) whereas BRIC and other countries have to earn their liquidity (which are what such reserves represent), America can simply create its liquidity. It is hard to think of a better indicator of structural power than this, what Strange (1987: 569) in her own time called super-exorbitant privilege. (Germain, 2014, p. 14)*

No relatório da OMFIF em junho de 2016 é apresentado um gráfico ilustrativo:

Fig. 96 Evolução das reservas internacionais



Foreign exchange of E7 and G7 economies, \$bn, end-2015



(FMI, 2016]

É inevitável pensar nos factos históricos recentes nesta visão múltipla de estratégia integrada e estratégia assimétrica, que demonstra que, apesar de não parecer contínua a sucessão de factos nas últimas quatro décadas, revela um propósito único da defesa do

interesse norte-americano e da sua hegemonia, ora com invasões militares, como no caso do Afeganistão e do Iraque e na desestabilização do mundo árabe, ora com incursão económica na China por via do *outsourcing* dos seus centros produtivos numa tentativa de forçar a abertura económica da China e até mesmo a sua «democratização», ou exportando riscos financeiros tóxicos e regras e excessos de atuação em manipulação de investimentos, como na crise de 2008, que especialmente se destinava a instabilizar a Europa, dada a proeminência que esta estava a atingir e que começava a ser uma ameaça ao interesse norte-americano. Mesmo assumindo por vezes também algumas perdas, mas o dano causado a terceiros é sempre superior, como se verifica na intensidade da crise europeia que envolveu crise financeira, económica, política e social no período entre 2009-2016, face à intensidade da crise norte-americana no mesmo período que não teve as mesmas repercussões nos diferentes planos. A afirmação de Couto (2005) é visível nos fenómenos observados neste período de 2009-2016: «Em virtude da assimetria anteriormente referida, a guerra não é um “continuum”, mas uma sucessão de pausas ou paragens, entrecortada por explosões de violência. E essas pausas permitem uma eventual reformulação dos objetivos prosseguidos, a avaliação e ponderação de custos, eventuais diligências junto de sectores afetos ou desafetos, ou o envio de “sinais” ao adversário (...).» (Couto, 2005, p. 12)

Afirma A. S. Ribeiro (2015): «A política internacional é uma luta contínua pelo poder, representando a capacidade de afirmar o interesse nacional.» E caracteriza o interesse nacional como «a correspondência com a vontade e necessidade da nação; a fonte onde brotam os objetivos e a grande estratégia; centra-se em valores fundamentais vitais: integridade nacional, preservação do bem-estar nacional, respeito pelas crenças políticas, respeito pelo estilo de vida nacional; e valores fundamentais secundários por não ameaçarem a sobrevivência nacional, estão longe das fronteiras e relativamente aos quais são admitidos compromissos no âmbito das relações internacionais» (A. S. Ribeiro, 2015, s/p) Quanto ao poder nacional, A. S. Ribeiro (2015), considera que é relativo e situacional e consubstancia-se na integração de todos os meios que a nação dispõe, sendo acionado pela vontade nacional para alcançar e manter os objetivos, desencadeando ou reagindo a pressões externas. A capacidade de afirmar o interesse nacional está dependente do génio estratégico que determina o emprego do poder para o alcance dos objetivos. Este génio estratégico implica: desenvolver opções inovadoras, resolver certos problemas em

determinadas circunstâncias, escolhendo entre linhas de ação possíveis em função da provocação de respostas adequadas de inimigos, aliados e neutros.

Também Kissinger (2014) sintetiza uma das maiores lacunas que acentua os desequilíbrios que afetam a estrutura da ordem mundial, que se observa no contraste entre a política internacional – que se mantém alicerçada na defesa de interesses nacionais ainda num conceito tradicional de Estado-Nação – e o processo económico de redução de barreiras e fronteiras que impedem a circulação de mercadorias, capital, informação e de pessoas. «A globalização económica ignora, por definição, as fronteiras nacionais; a política internacional põe ênfase na importância das fronteiras, mesmo quando procura conciliar objetivos nacionais antagónicos.» (Kissinger, 2014, p. 421). Temos no Professor Adriano Moreira o exemplo da preocupação com Portugal, num mundo global, antevendo a necessidade de «pensar multidisciplinarmente» para o reconhecimento claro da sua identidade num mundo global, bem como na redução da incerteza:

No que respeita aos pequenos países cujo estatuto é historicamente posto em causa sempre que se dão mudanças importantes na ordem internacional. Um primeiro acto de lucidez é que um Estado se reconheça com rigor na hierarquia das potências. (...) Nesta data, adaptado um Conceito Estratégico Nacional de Defesa (Resolução do Conselho de Ministros nº 9/94) que aponta para uma concepção global na qual o braço armado é apenas um elemento dissuasor, e o acento tónico é posto no desenvolvimento das capacidades científicas, técnicas e económicas. (A. Moreira, 1993, p. 8)

Por outro lado, Naba (2008) descreve o momento que considera de transição estratégica da hegemonia anglo-saxónica, e até francófona, para um novo multilateralismo identitário, ou até não polarizado de todo:

*El cambio estratégico de la geoeconomía mundial se reflejó en el terreno diplomático, por primera vez en los anales diplomáticos internacionales, en una cumbre china-africana en Pekín, en enero de 2007 y en otra cumbre india-africana que superaban la rivalidad tradicional entre países anglófonos (Commonwealth) y francófonos (Organización de la Francofonía), concretando la mayor brecha efectuada, tanto en el plano diplomático como económico, por China y la India en el antiguo coto vedado de las ex potencias coloniales europeas. Este cambio va acompañado, en el terreno de los medios de comunicación, por la ruptura del monopolio del discurso mediático, propiedad de los occidentales desde la invención de la comunicación moderna. Por primera vez en la historia, el monopolio del discurso mediático, propiedad exclusiva durante mucho tiempo de los países occidentales, está siendo demolido por los países del sur. La cadena transfronteriza árabe Al-Jazira, líder indiscutible de la información en la esfera árabe-musulmana, ha reforzado su supremacía*

*con el lanzamiento, en noviembre de 2006, de una cadena anglófona en el espacio anglosajón con el fin de igualarse a las grandes cadenas occidentales. Como consecuencia de esta doble constatación, el monopolio de la decisión estratégica recobrado tras el hundimiento del bloque soviético por el núcleo atlantista – la famosa comunidad internacional constituida esencialmente por Estados Unidos, la Unión Europea y sus aliados anglosajones Canadá y Australia –, podría sustituirse, en un futuro cercano, por un nuevo multilateralismo o incluso por un «mundo no polarizado». (Naba, 2008, s/p)*

Germain (2014) reforça esta importância lendo a permanente preocupação política dos EUA na defesa da manutenção da sua moeda internacional (US\$) como a moeda de reserva principal – e frequentemente de refúgio – a nível global, que lhe concede enorme poder sobre o resto do mundo, referindo que muitos países, e não só os do grupo BRIC (Brasil, Rússia, Índia, China), demonstram desconforto com o desempenho do dólar dos EUA, pois, ao desvalorizar a moeda para poder aumentar o crescimento económico que permita financiar os seus *deficits* no orçamento e na conta corrente –algo que os EUA necessitam para induzir maior dinâmica ao seu comércio –, leva a que as reservas baseadas e construídas por outros países nesta moeda tenham menor valor, retardando assim o seu processo de ajustamento, conta corrente e conta de capital, prolongando assim as vulnerabilidades de outros países ao terem de seguir e reagir à política monetária norte-americana. No entanto, e tal como Almeida (2012, p. 387) afirma: «E se há, por agora, alguma adesão a este ou aquele polo de poder, é mais por receio da desordem e da anarquia», o mundo não se atreve a uma mudança brusca de moeda face aos riscos de desequilíbrio e insegurança não antecipável em que incorrem demasiados agentes económicos e países; o receio de caos financeiro é muito grande por se lidar com situação totalmente desconhecida até à data, logo, considera-se que o poder norte-americano por esta via irá manter-se por não ter rivais à altura, e uma eventual mudança de moeda, tendente a reequilíbrio de poder monetário, será lenta, como Germain (2014) nos explica:

*Yet, the world is not rushing out to adopt the rouble or the rupee or the yuan as reserve currencies, simply because they cannot. And neither can they freely use the pound sterling, Japanese yen, Swiss franc or, most significantly, the euro. There are simply not enough of the former to be thrust into this role, while the political mismatch between the issuance of euro-denominated debt and who controls its value ultimately means that an enormous question mark hangs over precisely how robust an international role the euro can play. By default, the dollar will be required for use as an international reserve currency until well into the middle decades of the 21st century. So, the accumulation of a mountain of US dollar-denominated reserve assets by BRIC and other countries such as Japan does not prima facie*

*indicate the decline of American power. In relational terms, to return to Strange's argument, it may indeed appear that the US now has serious rivals to its monetary power. However, in structural terms, its challengers are hobbled by the framework of practices that have developed over the past decades that have been entirely centered on American interests and needs. The US has held a firm grasp on monetary and financial power since 1945, and this has allowed it to build up an historic reservoir of influence and power that will not be easily dislodged. (Germain, 2014, p. 15)*

Mas sendo uma posição de defesa, podemos considerar que poderá haver posições de ataque, logo estratégia competitiva, situação que podemos observar na opinião de Bergsten (2009) quando se refere aos «*money games*» internacionais e ao seu impacto direto na estratégia dos Estados Unidos para a defesa do seu crescimento económico, considerando como objetivo central da política económica externa a prevenção contra a desvalorização ou valorização deliberada da moeda internacional US\$ por outros países, em especial a China – por ter lançado a sua nova moeda internacional mas, principalmente, por deter uma acumulação de reservas internacionais maioritariamente denominadas em US\$. Estes «*money games*» são elaborados por motivos de competitividade, que poderão pôr em causa o crescimento e o desenvolvimento da economia dos EUA, sendo que a opinião de Bergsten (2009) reforça o objetivo político dos EUA sobre o resto do mundo, de controlo monetário, especificamente via organizações supranacionais dominadas por si, como o FMI e a WTO:

*A central goal of U.S. foreign economic policy must be to prevent and counter deliberate currency under-valuations by other major countries, which keep the dollar overvalued and harm U.S. competitiveness. China has been the glaring culprit in recent years: it has run current account surpluses exceeding ten percent of its GDP and has intervened massively in the currency markets to keep the value of the Renminbi from rising. China's currency has risen a good deal anyway, and its trade surplus is now coming down, but its external imbalance is still very large, and the Renminbi remains priced at 20-40 percent below equilibrium. Switzerland, a small country that is an important player in world trade, is another case in point: (...) Such a development would greatly complicate U.S. efforts to avoid renewed.(...) Any serious U.S. effort to curb the United States' international imbalance will thus have to counter the beggar-thy-neighbor policies of other countries. The most desirable route would be multilateral surveillance and «name and shame» efforts by the IMF to identify currency misalignments and induce the perpetrators to make prompt adjustments. However, the IMF has no effective leverage over creditor countries; in fact, it has recently abandoned any serious effort to bring China's and other countries' currency imbalances under control. An alternative would be to enforce the provisions of the World Trade Organization that prohibit competitive currency action and authorize trade sanctions against violators. (Bergsten, 2009, p. 10)*

E encontramos o objetivo político patente nas últimas decisões do G20, baseadas na causa da necessidade de reganhar a estabilidade financeira global, fruto da mudança do equilíbrio económico e da emergência de novas moedas internacionais:

*Reflecting the changing economic equilibrium and the emergence of new international currencies (...) We are determined to act on our commitments to exchange rate reform articulated in our Action plan for Growth and Jobs to address short term vulnerabilities, restore financial stability and strengthen the medium-term foundations for growth. Our actions will help address the challenges created by developments in global liquidity and capital flows volatility, thus facilitating further progress on exchange rate reforms and reducing excessive accumulation of reserves. We agreed that the SDR basket composition should continue to reflect the role of currencies in the global trading and financial system and be adjusted over time to reflect currencies' changing role and characteristics. The SDR composition assessment should be based on existing criteria, and we ask the IMF to further clarify them. A broader SDR basket will be an important determinant of its attractiveness, and in turn influence its role as a global reserve asset. This will serve as a reference for appropriate reforms. (...) We will continue our work on the role of the SDR. (G20, 2011, s/p)*

*Strengthening IMF surveillance - We agreed that effective and strengthened IMF surveillance will be crucial to the efficiency and stability of the IMS. In this context, a strengthening of multilateral surveillance and a better integration with bilateral surveillance will be important, as well as enhanced monitoring of interlinkages across sectors, countries and regions. (...) We call on the IMF to make further progress towards a more integrated, even-handed and effective IMF surveillance, taking into account the Independent Evaluation Office report on surveillance, covering in particular financial sector, fiscal, monetary, exchange rate policies and an enhanced analysis of their impact on external stability. We call on the IMF to regularly monitor cross-border capital flows and their transmission channels and update capital flow management measures applied by countries. We also call on the IMF to continue its work on drivers and metrics of reserve accumulation taking into account country circumstances, and, along with the BIS, their work on global liquidity indicators. (...) We agreed on the need to increase the ownership and traction of IMF surveillance, which are key components of its effectiveness. We agreed to ensure greater involvement of Ministers and Governors, by providing greater strategic guidance through the IMFC. To increase the transparency of IMF surveillance, we reaffirm the importance of all IMF members to contribute to improve data availability, support the Managing Director's proposal to publish multilateral assessments of external balances, and we recommend timely publication of surveillance reports. (G20, 2011, s/p)*

Mas também a nível regional, como é o caso da União Europeia, o objetivo político é baseado na moeda e na defesa da dignidade de uma união de Estados assente na credibilidade da sua moeda internacional, como afirmou Jean-Claude Juncker (2014): «*And let us be proud that we set up the single currency. The single currency does not divide Europe, it protects Europe*», tendo feito outra afirmação nesse mesmo sentido:



*I was my country's Finance Minister for twenty years. Every six months I had to travel to Brussels to organise monetary realignments. Every six months I experienced «live and in colour» just how dangerous monetary disorder was for the European economy. On very many occasions I witnessed the loss of dignity experienced by a state which had to devalue its currency to remain competitive. I witnessed terrible scenes in which states which needed to boost the external value of their currency agonised over losing markets, and states which needed to devalue were stricken by the fear of a massive incursion and a disorderly return of inflation. If we had still had the European monetary system when the events in Ukraine erupted and when the economic and financial crisis struck and Europe became the epicentre of a worldwide battle, Europe today would be in the throes of monetary war. France against Germany, Germany against Italy, Italy against Portugal and Spain, and so on and so forth. Thanks to the discipline and the ambitions of the euro, we have a monetary order which protects us. The euro protects Europe. (Juncker, 2014, s/p)*

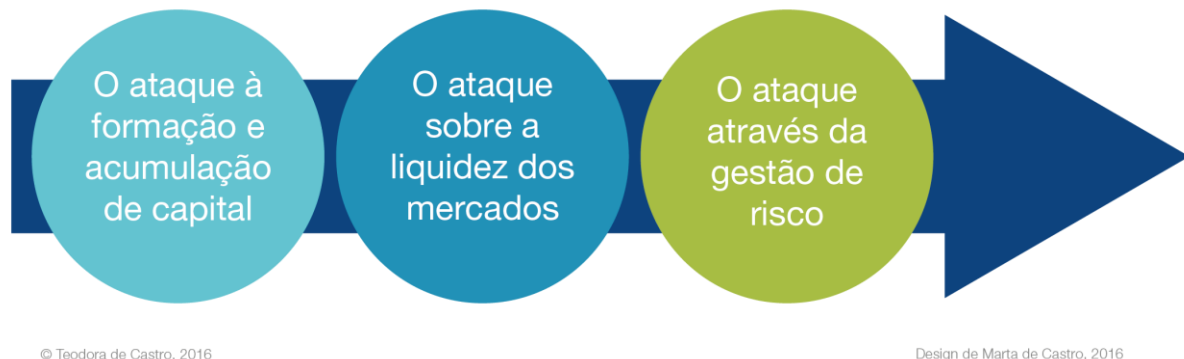
*However, during the crisis, which was not a crisis of the euro but a debt crisis, we had to repair a burning plane whilst flying. This was not easy and does not meet all the demands of great statesmanship or rules of sophisticated political aesthetics but we did manage to keep the whole Eurozone intact. A little over a year ago, speculators of every provenance were wagering that the Eurozone would collapse. That did not happen. Bets were placed in many financial centres that Greece would leave the Eurozone. (Juncker, 2014, s/p)*

Assim, o objetivo fixado pela política (um elemento do processo estratégico) parece emergir claramente da investigação e da análise crítica efetuadas.

### O meio e meios de coação

Podem ser identificados essencialmente três meios (Katz, 2013), os quais podem ser utilizados independentemente uns dos outros ou em conjunto, em simultâneo ou em momentos faseados e sequenciais, dependendo do impacto que se pretende criar e do objetivo de fragilização do alvo ou mesmo da sua aniquilação: (1) o ataque à formação e acumulação de capital, (2) o ataque sobre a liquidez dos mercados, e (3) o ataque através da gestão de risco. Assim:

Fig. 97 Os meios da esfera política e psicológica



(Teodora de Castro, 2016)

(1) O ataque à formação e à acumulação de capital: inflacionando e deflacionando o valor da sua moeda e de eventuais *superavits* dos contrários, atacando a capacidade do contrário de formar capital, mapeando como o movimenta e onde o guarda, para que a qualquer momento tenha o alvo bem identificado, de forma a poder anular o seu poder antes que, com o capital acumulado, o adversário possa investir em capacidade militar.

**Capital Formation Strikes** *Inflating or deflating an adversary's currency, or any medium used to store real capital surpluses, is one way to conduct a capital formation strike. A prior requirement for successfully attacking an adversary's capital formation capability is to map how he moves capital and where he aggregates it. This mapping provides, in both broad manner and at a precise point, the adversary's current financial capacity for funding military, paramilitary, or proxy operations, as well as providing significant intelligence on their war-sustainment capability. Feints and spoofing operations can provide insight on how and where an adversary forms capital normally and under duress, as well as uncovering potential targets. Capital formation strikes encompass the physical, cyber, and informational. Physical strikes can range from general to selective attacks against the telecommunications infrastructure which facilitate financial information flow. For example, interdicting the automated teller machine (ATM) communications system could preclude interbranch and interbank retail capital formation. Capital formation strikes can target and delegitimize the investment sponsor, the investment, or those channels used to evaluate, price, transact, and own it. Strikes directed against a channel itself can be used to deter, retard, or preclude the use of that channel by the investment or its sponsor. (Katz, 2013, pp. 82-84)*

(2) O ataque sobre a liquidez nos mercados: aumentando ou reduzindo a liquidez dos contrários leva ao controlo de toda a economia e da sociedade, à maior capacidade de promover o fabrico e o comércio dos seus produtos ou à total aniquilação dessa capacidade (retirada súbita de liquidez), conseguindo a imobilização do contrário, tanto a nível

macroeconómico como microeconómico, atingindo mesmo os cidadãos desse Estado individualmente, o que se consegue por regulamentação, tecnologia e gestão de informação transacional. É uma força de bloqueio quase total do contrário, no âmbito do sistema «formal» financeiro internacional, criando de imediato suspeitas e medos em todo o sistema financeiro, e muito em especial nos aliados do contrário, de forte probabilidade de incumprimento e incapacidade de solvência dos seus compromissos, retirando-lhe a confiança. Pode atrasar a sua atividade, reduzindo a velocidade transacional e complexificando a informação, ou pode mesmo impedir totalmente de ter atividade, não permitindo vender ou comprar; é retirada a confiança do sistema financeiro internacional no seu todo, através da difusão da perceção de alto risco sobre o todo (um mercado inteiro) ou sobre partes do mercado, mas também do sistema económico internacional e político. O inverso é igualmente verdadeiro: quando se quer insuflar a perceção de uma economia, «encharca-se» de liquidez exterior à sua capacidade de gerar riqueza internamente.

**Capital Liquidity Strikes:** *Capital market liquidity, for example, is systematic aggregation of capital transactions which are the individual exchange of capital and financial assets between buyers and sellers at volume, rapidly, without loss of value, and among its forms, e.g., commodities, currencies, equity, debt, etc. Deconstructing or reversing the historic arc of capital market liquidity's upward progress is a blueprint for systematically waging financial warfare utilizing capital liquidity strikes. The intent of capital market liquidity strikes, in aggregate, is to target markets and disrupt their drivers of upward efficiencies, speed, volume, and scale, to create a downward spiral of inefficiencies driving markets to a measurable policy objective or collapse. The separation between macro and micro in capital liquidity strikes mirrors that of capital formation. Macro capital liquidity strikes target markets. Micro capital liquidity strikes target individual transactions. Micro capital liquidity strikes directed at a specific transaction can include: precluding a buyer from meeting a seller; interfering with or spoofing that transaction's price; preventing title transfer; breaching legitimate market behaviors, or introducing unwarranted regulatory requirements into a specific transaction. Macro capital liquidity strikes can target market capabilities such as transaction speed. Transaction speed is limited by the speed at which information flows through market channels. Reduce channel speed and transaction speed will accordingly reduce market throughput. Likewise, market consistency, transparency and uniformity can be targeted through discrete strikes reducing channel speeds only for specific buyers. When the bid ask spreads are small, discrete channel speed reductions may preclude specified buyers and sellers from transacting within a timeframe available to other market participants. The targeted buyer loses the transaction to other, faster buyers. Eventually, targeted buyers exit, eroding trust in the market's fairness. Trust underlies every market. Erode trust and participants will exit. The competitive margins between markets are typically thin. Affect those margins and disadvantaged participants will exit to seek other, more consistent, transparent, and uniform markets. Additionally, spoofing market*

*participants or deliberately implanting misinformation can attack market transparency, consistency, and the uniform diffusion of data. (Katz, 2013, pp. 82-84)*

(3) O ataque através da gestão de risco: a gestão do risco visa a otimização da volatilidade financeira, minimizando eventos disruptivos ou causadores de instabilidade e/ou cobrindo o risco com instrumentos que podem incluir seguros, auditorias e regulamentação sobre *disaster recovery* ou *business continuity*, provisionamento e obtenção de garantias adicionais e reais de valor superior ou aproximado do potencial risco de perda, exigindo capital mínimo avultado, preparando assim as organizações para no seu todo manterem o risco sob controlo, sempre que possível evitando, prevendo e controlando fenómenos que impliquem risco, cuja consequência em custo é muito superior ao investimento e ao benefício para o domínio destes eventos. Caso se consiga desestruturar e infligir no contrário a probabilidade de eventos de risco, aumentando a sua fragilidade e reduzindo a sua capacidade de reação, atinge-se o objetivo de lhe causar dano, perda ou até mesmo a sua extinção. Por exemplo, exportando e vendendo risco sob forma que o contrário não detete, como foi o caso, até 2007, dos CDO – Collateralized Debt Obligation (portefólios de crédito estruturados em obrigações com contragarantia), produtos derivados, produzidos por bancos de investimento líderes dos EUA (e.g., Goldman Sachs, Lehman Brothers, Morgan Stanley, Merrill Lynch) e vendidos –«exportando risco» – ao mundo com a melhor notação de risco possível (AAA) certificada por agências de *rating* e auditores conceituados. Ou como no caso da venda de petróleo iraniano, que Katz (2013) e Zarate (2013) mencionam:

***Risk Management Strikes*** - *Risk management is the process of optimizing exposure to financial volatility. Providers or facilitators of risk management include insurance companies, audit and accounting firms, rating agencies and credit bureaus, and underwriters of collateral, warranties, and hedges. Removal or reduction of an adversary's financial risk management activities can constrain its ability to project power at the granular level (micro) or comprehensively at a systemic level (macro). Eroding or interdicting specific financial risk management mechanisms among adversaries and their commercial enablers can delay or preclude their ability to produce and distribute war materials, project power internationally, support foreign operations or favourably prepare their battlespace through commercial means. For example, Iran's crude oil sales accounts for 80 percent of Iran's hard currency reserves and for 50 percent of its national budget. Iran's continued ability to ship oil, a strategic commodity, to Asia gives it significant economic and diplomatic leverage as well as the financial means to support military operations. However, Iran's ability to ship crude, and for that matter to maintain shipping overall, is dependent upon maritime insurance. Without 3rd party Protection and Indemnity (P&I) insurance, ships cannot enter most international commercial ports. On February 18,*

*2011, «Iran's biggest crude oil tanker operator NITC said on Friday its ship insurers had declined to renew policy cover for the coming year due to the impact of tightening sanctions in the European Union.» The ability to disaggregate Iran from the global oil market by using a simple risk-management mechanism, in this case P&I insurance, illustrates the leverage financial warfare offers. International maritime P&I insurance requirements illustrate an interesting and under-appreciated aspect of financial risk management strikes. Financial risk management strikes can utilize established international regulatory schemas to attack adversary financial systems, components, or assets. Lacking P&I insurance, adversary commercial shipping fleets are precluded from many international ports. Insurance and credit problems can also attack the international operations of an adversary's commercial airline industry. Macro risk management strikes can utilize existing safety codes or operating rules to discover fraudulent behaviors or uncover systemic violations of international commerce standards by an adversary or their commercial enablers. Weaponizing and exploiting international commerce schemas can result in delinking entire industries from global trade. For example, increasing ramp inspections or targeting operating audits at adversary commercial enablers could discover violations of safety standards. Many international commercial systems, maritime, aviation, postal, etc. require and enforce safety and behaviour standards, particularly where fraudulent behaviours can collapse the system. International commerce rule schemas can legitimately be used to limit or bankrupt an adversary's commercial enablers. (Katz, 2013, pp. 82-84)*

*The journalist Moises Naím opined that the financial pressures on Iran «are biting, the sanctions are very, very powerful. They are the most sophisticated economic and financial sanctions imposed on a country ever.» All of these assaults derive from a blueprint for financial warfare developed years ago by the United States. It is defined by the use of financial tools, pressure, and market forces to leverage the banking sector, private-sector interests, and foreign partners to isolate rogue actors from the international financial and commercial systems and eliminate their funding sources. We successfully formulated and used these strategies during the administration of President George W. Bush, and since the changing of administrations, President Barack Obama and his team continued to rely heavily on this brand of financial warfare. The world faces challenges from rogue states, networks, and actors, but there now exists a well-developed international system to use financial information, power, and suasion to isolate rogues financially. This type of warfare cannot solve all national security issues. However, this private sector-based paradigm gives the United States and its allies the tools and leverage to affect rogue actors and their interests in ways that historically would have been out of reach. (Zarate, 2013, p. 88)*

Poderemos, por exemplo, equacionar se a atual [re]credibilização do dólar dos EUA face ao euro não se terá ficado a dever à ação ofensiva sobre o ponto fraco da União Europeia: a união política e a fragilidade de algumas das suas economias. Hipoteticamente, podemos pensar que, encontrando-se os EUA em 2007 sob profunda crise financeira (pelos seus excessos mas em especial pela crise ética e reputacional internacional, derivado da sua exportação de risco e perda financeira, mas também dos insucessos nas suas guerras

militares, no Iraque, Afeganistão, entre outros), necessitavam urgentemente de se reerguer perante o mundo, e parecem ter criado uma manobra de distração e dissuasão dos contrários que neles descreditavam. Utilizou a Alemanha como pivô por ser fácil manobrar o seu «eterno complexo de superioridade» sobre o resto da Europa. Brzezinski (1997, p. 61) considera que a Alemanha tem bem definida a sua estratégia quanto ao seu papel na Europa e à sua relação com os EUA: «For Germany, a commitment to Europe is the basis for national redemption, while an intimate connection to America is central to its security. Accordingly, a Europe more assertively independent of America is not a viable option. For Germany, redemption + security = Europe + America. That formula defines Germany's posture and policy, making Germany simultaneously Europe's truly good citizen and America's strongest European supporter.» Ao desestabilizar política e financeiramente a UE e ao criar e alimentar uma perceção negativa sobre os países do Sul da Europa – PIIGS (Portugal, Irlanda, Itália, Grécia e Espanha) –, causou a suspeita e a insegurança na opinião pública internacional sobre a credibilidade e a garantia que a moeda euro oferecia, com consequente substituição gradual pelos agentes económicos do euro pelo dólar, sem que a informação que gerou a ameaça se tenha concretizado na prática, apesar dos indícios: um incumprimento generalizado e sistémico relativamente aos compromissos com dívida externa e liquidez da União Europeia, que a comunicação pública de descida sequencial dos *ratings* fazia crer.

Acresce o total desinvestimento imediato em títulos de economias e empresas europeias, bem como a retirada de financiamento repentina ao sistema interbancário europeu por parte dos bancos dos EUA, que tinha como fim contribuir para a instabilidade política, económica e social, e a consequente tentativa de descridibilização do único elemento de identidade europeia – o euro. Utilizaram os EUA, assim, várias ações assimétricas para anular a capacidade da força europeia, aniquilando a fonte de abastecimento de liquidez e capital e destruindo apoios, isto é, exercendo pressão sobre o sistema financeiro europeu como centro de gravidade. Segundo Illgner *et al.* (2010), Nassim Taleb não concorda que tenha havido intenção política, e considera que a crise de 2008 se ficou a dever a erros de construção de modelos matemáticos que se basearam em erradas classificações de risco como ferramenta de estabilidade do sistema financeiro: «He says that the crisis was due to experts' implementation of flawed mathematical models that rely on risk assessment as a

stabilizing tool in the banking system, and that the crisis was a predictable event, although few saw it coming. He is unabashed in his critique, commonly debasing market economists as fools and relaxing restraint in his comments: “value-at-risk is charlatanism”.» (Illgner *et al.*, 2010, p. 3)

No entanto, seja por erro técnico, falha do modelo matemático, incorreta perceção de risco, por ambição de lucro de curto prazo, indução em erro por agências de *rating* manipuladas que atribuíam reduzido risco (AAA) a portefólios de alto risco que estivessem em «venda» junto de investidores internacionais, ou qualquer outro motivo criado no seio da atividade financeira de determinados atores norte-americanos, poder-se-ia, pelo menos em teoria, afirmar que as consequências destes erros reverteriam e beneficiariam apenas os EUA. O facto de se ter alastrado para outros Estados, parece ter implícita uma decisão voluntária e «comunitária» de exportar risco, e esta seria considerada uma manobra estratégica que poderia estar circunscrita ao sistema financeiro internacional e aos atores que dessa manobra participassem, mas que, dada a regulamentação, legislação, supervisão governamental e dependências políticas, parece não poder ser isolado o sistema financeiro e a sua atuação de outras intenções políticas e económicas. Até porque, aparentemente o sistema financeiro dos EUA se intitulava e tinha a consciência de ser considerado *leader* Internacional e o que adotava as *best practices*, incentivando, com base na pressão pela utilização da sua moeda, regras (ISOP) e teorias de «boa» gestão, enquanto a restante comunidade internacional era um *follower* fiel. Logo, parece poder deduzir-se, como Baru (2012), a ideia de que havia firme intenção política de uma mudança estrutural, assente numa tipologia de risco, a que os próprios atores norte-americanos que estiveram na sua origem se consideravam imunes, em resultado da «exportação» desse mesmo risco, sustentado em políticas que o legalizavam ou pelo menos não o proibiam, emergindo e revelando um tema de ética e de . «In trying to understand the interplay between economic and political risk one must make a distinction between the risk of structural shifts that are predictable and against which nations can seek insurance through planned policy intervention and the risk of economic shocks that may be less amenable to planned policy intervention. The latter would of course impact on the former and vice versa.» (Baru, 2012, p. 9) Por outro lado, a análise de Illgner *et al.* (2010), que se inicia em temas do sistema financeiro, deriva para o tema inevitável da globalização como promotora das



interdependências entre Estados, especificamente via sistema financeiro internacional, o que nos leva a reafirmar que a intenção das decisões e factos ocorridos pré-crise financeira de 2008 poderia ser estratégica e ao nível da geoestratégia, bem como o são os factos pós-crise que observamos na «avalanche» de nova regulamentação internacional especialmente dinamizada pelos EUA:

*Taleb (...) warning that globalization «creates interlocking fragility, while reducing volatility and giving the appearance of stability». He argued that globalization led to more «devastating» Black Swan events because of the increased interrelation between countries, more specifically between financial institutions, which he described as increasingly «homogeneous». A recent article by Enrique Mendoza and Vincenzo Quadrini in the Journal of Monetary Economics highlights that globalization also contributed to over-leveraging in countries like the United States by facilitating easier foreign lending. Strident critics of globalization identify more direct links between the increasing interdependence of national economies and the financial crisis, arguing that job outsourcing in the U.S. led to stagnating or decreasing income levels and increased reliance on credit.*

*(...) Considering the extreme interconnectedness of the global economy, and the cascading effects it can have on individual economies, the U.S. should be prepared to act, and secure itself on its own behalf, because even “the IMF has lost credibility and is at its lowest levels of financial health in years. (...) In the short-term, Congress established the Troubled Asset Relief Program, or TARP, through the Emergency Economic Stabilization Act of 2008. TARP sought to address the immediate impacts of the crisis by authorizing the Treasury Department to purchase assets in failing financial institutions and other major companies (...) While TARP attempted to address the immediate impacts of the crisis, the Dodd-Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act, passed in July 2010, was the first post-crisis legislation to address the longer-term implications of the crisis through financial regulatory reform to reduce both systemic risk and reckless investment behavior. The law creates or consolidates several new agencies to try to improve regulatory oversight of financial sector activities, including a new Consumer Financial Protection Bureau, Financial Stability Oversight Council, and Office of Financial Research. These new agencies will presumably try to address the data gaps and transparency issues that several analysts pointed out as flaws that increased systemic risk. The law also puts in place new capital and leverage requirements for banks, in an attempt to prevent financial institutions from becoming «too big to fail». While this legislation can prove helpful, however, it is the implementation that will be important to monitor. (...) The current policy actions are aimed at stabilizing the economy, but they will not fix the system nor the underlying issues that led to the crisis, according to Taleb and others. Ricardo Caballero, professor of Economics at M.I.T., goes so far as to presume policy actions will leave us more vulnerable by attempting to refine the «precision» of equilibrium models that are too self-obsessed: «on the policy front, this confused precision creates the illusion that a minor adjustment in the standard policy framework will prevent future crises, and by doing so it leaves us overly exposed to the new and unexpected». (Illgner et al., 2010, pp. 13-16)*

Através do G20 e para atingir a estabilidade financeira, exportam agora os Estados Unidos «a solução»: através de uma avalanche de regulação e supervisão, depois de terem exportado o «erro» e sempre defendendo uma boa causa, sendo a atual a estabilidade financeira mundial. Podemos eventualmente questionar qual a intenção estratégica, agora que o âmbito de atuação e o impacto são cada vez mais abrangentes e já não se resumem a temas monetários, financeiros e bancários, como veremos adiante. Bergsten (2009), numa perspetiva de gestão de risco, aconselhou os EUA a cooperar com as restantes três grandes economias – China, Japão e Alemanha –, dado que estes, apesar de terem o seu crescimento baseado no comércio externo, têm um mercado interno potencial muito forte, pela dimensão e população que servem, tendo por isso alternativa ao comércio externo na geração de riqueza interna, mantendo a solidez, podendo competir diretamente com os EUA; o autor sugeria que os EUA reduzissem a projeção da moeda dólar para evitar importar riscos que podem ser sistémicos, causados pela manipulação da sua moeda por terceiros:

*Any serious effort to rein in the United States' external deficits would pose a challenge for other countries, including China, Japan, and Germany--the next three largest economies in the world. These countries have relied on rising exports and trade surpluses in order to generate much of their economic growth, and they will have to expand domestic demand much more rapidly if the United States successfully rejects its traditional role as the consumer of last resort. Such a switch would not only make global growth more sustainable; it would also make growth more reliable for the individual countries themselves. A shift in focus from exports to domestic consumption should be feasible -especially for countries with sizable populations- but it will require substantial adjustments abroad; Officials in the Obama administration, as well as officials in the G-20, the G-8 (the group of highly industrialized states), and other international bodies, are already calling for such policy realignments. Reforming the world's monetary arrangements would reinforce this global rebalancing strategy. By reducing the systemic role of the dollar and building up the international position of other currencies and SDRs, the United States would increase its own incentives to limit its deficits and enable other countries to add to their reserves without running surpluses. The cumulative effect would be greater prospects for international monetary stability and a reduced likelihood of future crises. (Bergsten, 2009, p. 11)*

Um outro meio que envolve igualmente formação de capital, liquidez e risco, que alerta para o peso da moeda nestas estratégias económicas e políticas internacionais, são as reservas internacionais acumuladas e a velocidade de acumulação em moeda internacional *versus deficit* externo, que, quando muito superior a 100%, indicia outras intenções para além da função básica de defesa e segurança de acumulação de reservas internacionais para fazer

face a pagamentos de dívidas internacionais. Em simultâneo com a internacionalização da sua moeda, a China aumenta as suas reservas em moeda norte-americana, parecendo querer manter influência na valorização desta moeda para defesa do valor das suas exportações ainda maioritariamente comercializadas em dólares norte-americanos e dos seus investimentos em ativos no exterior, numa estratégia de defesa da riqueza gerada internamente fruto da massiva industrialização nas últimas décadas. Em 2006, o Banco Central Europeu contabilizava que, nas reservas em moeda estrangeira, o US\$ tinha um peso de cerca de 66% e a moeda EUR 24%.

Fig. 98 Quotas por moeda nas reservas internacionais de 1999 a 2005

(as a percentage of total identified holdings; end-of-year values expressed in US dollars)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005 <sup>1)</sup>
<b>All countries <sup>2)</sup></b>							
US dollar	71.0	70.5	70.7	66.5	65.8	66.0	66.4
Euro	17.9	18.8	19.8	24.2	25.3	24.9	24.3
Japanese yen	6.4	6.3	5.2	4.5	4.1	3.8	3.7
Pound sterling	2.9	2.8	2.7	2.9	2.6	3.2	3.6
Swiss franc	0.2	0.3	0.3	0.4	0.2	0.2	0.1
Other currencies	1.6	1.4	1.2	1.4	1.9	1.9	1.9

Source: IMF.  
 1) End-of-September data.  
 2) Shares are calculated only for the group of countries reporting reserve currency composition to the IMF, which account for around 70% of world reserve holdings.

(Banco Central Europeu, 2006)

Conforme em 2007 a agência Reuters noticiava, antes de se despoletar a crise financeira no seu ponto mais profundo, em 2008: «Alan Greenspan told weekly Stern it was "absolutely conceivable that the euro will replace the dollar as reserve currency, or will be traded as an equally important reserve currency," The dollar no longer had much of a lead over the euro, he said, adding that the European Central Bank had "developed into a global economic force to be taken seriously. Its use as a reserve currency had led to a drop in euro-zone interest rates and "without doubt contributed to the current economic expansion," he added.» (Reuters, 2007, s/p)

Por ser relevante a informação, foi investigada a evolução da corrida a reservas internacionais sob o ponto de vista da geofinança, ocorrida nas últimas três décadas,

utilizando como suporte para a análise várias fontes robustas (e.g., FMI, BCE, Banco Mundial). Foram agregadas em nove tipos de influência cultural e identitária e legal – denominadas «famílias» nesta observação – utilizando as origens de influência dos sistemas legais e bancários. O critério de agrupamento está justificado e discutido na definição de cultura geofinanceira atrás descrito. O objetivo deste conceito de «origem familiar» permite observar a concentração de detentores de ativos em moeda estrangeira – reservas internacionais –, em que grau esse fenómeno ocorre, bem como o comportamento do investimento em reservas internacionais (especialmente em US\$).

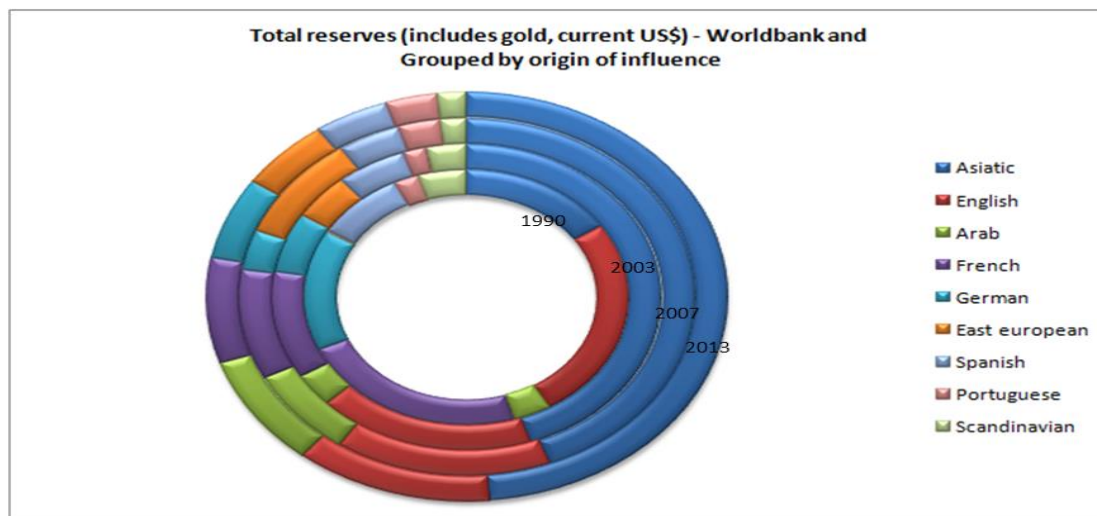
Observando os gráficos abaixo, pode concluir-se que nas últimas três décadas se verificou uma corrida a reservas internacionais superior a períodos anteriores e em especial após entrada do euro como moeda internacional (2002-2003), sendo que a família asiática se encontra no topo e em velocidade de crescimento, dado que, entre 1990 e 2003, aumentou o volume de reservas internacionais em 681%, e entre 2003 e 2013 o crescimento foi de 320%, sendo, portanto, a «família» que detém mais reservas internacionais – 49% do total mundial em 2013. Segue-se, em velocidade de crescimento de reservas nestas duas décadas, a família da Europa de Leste – no total tem apenas 6% – e a família dos países árabes, que atinge 9% do total de reservas internacionais e se aproxima rapidamente da família inglesa – 12% do total de reservas internacionais –, estando um pouco mais distanciado, mas com velocidade considerável na última década, a família portuguesa, cujo peso no total não excede contudo 3%. Podemos observá-lo nas tabelas e gráficos construídos pela investigadora com base na informação oficial publicada pelo FMI:

Fig. 99 Reservas totais do FMI de ouro e direitos especiais de saque (SDR) – análise de Teodora de Castro

				(millions USD)
Total reserves Grouped by Families	2010	2011	2012	2013
Asian influence	4 887 334	5 493 990	5 655 564	6 127 746
Anglo Saxon Influence	1 501 165	1 613 729	1 709 587	1 547 634
Arab influence	849 051	943 738	1 132 662	1 248 553
French influence	937 914	997 783	1 063 801	966 684
German Influence	551 183	629 742	852 254	814 305
European influence	637 147	656 530	593 749	667 038
Spanish Influence	445 516	522 789	579 147	581 382
Portuguese Influence	334 864	408 316	438 070	413 951
Scandinavian influence	187 101	194 838	204 881	223 595

(FMI, 2014)

Fig. 100 Evolução das reservas totais internacionais entre 1990, 2003, 2007, 2013 – análise de Teodora de Castro, 2015

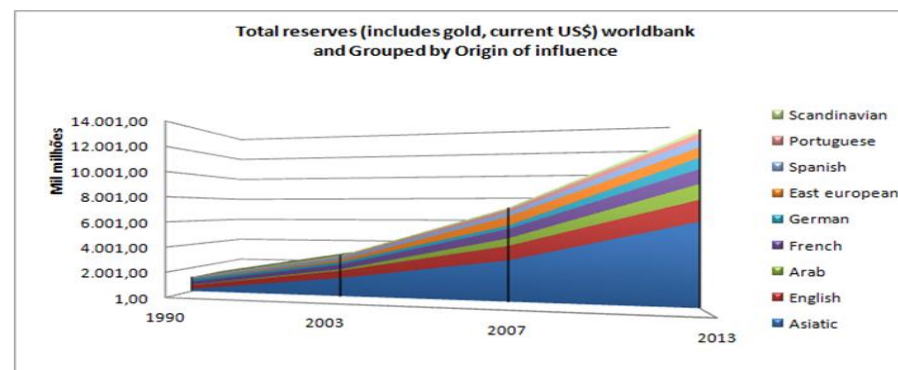


	2013 Reservas Totais
Asiatic	49%
English	12%
Arab	9%
French	8%
German	6%
East european	6%
Spanish	5%
Portuguese	3%
Scandinavian	2%

É estimado que as reservas se distribuem por

- Dólares Americanos entre 45% e 66%
- segue-se Euro, Yene, Libra estrelina

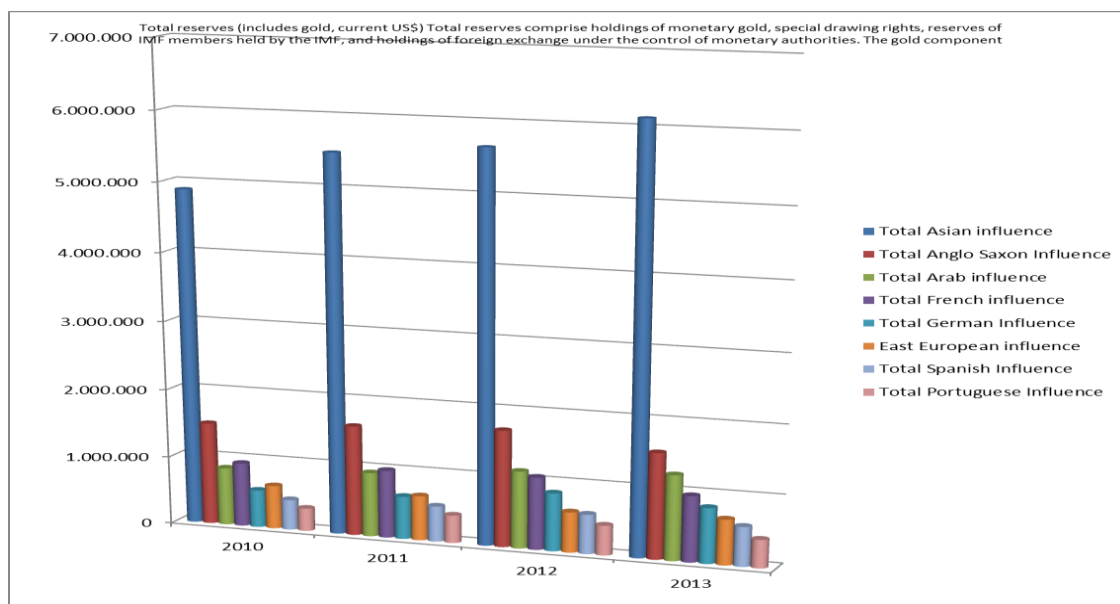
crescimento na década	de 1990 a 2003	de 2003 a 2013
	Total reserves	Total reserves
Asiatic	681%	320%
English	89%	163%
Arab	159%	874%
French	36%	182%
German	13%	295%
East european	6105%	356%
Spanish	77%	206%
Portuguese	113%	545%
Scandinavian	89%	105%



Total reserves comprise holdings of monetary gold, special drawing rights, reserves of IMF members held by the IMF, and holdings of foreign exchange under the control of monetary authorities. The gold component of these reserves is valued at year-end (December 31) London prices. Data are in current U.S. dollars.

(Banco Mundial, 2014)

Fig. 101 Stock de reservas internacionais em 2010-2013 – análise de Teodora de Castro, 2015



(Banco Mundial, 2014)

Entre 1990 e 2013, a China aumentou as reservas em US\$ a uma velocidade estonteante, parecendo querer manter influência na valorização desta moeda, certamente para defesa do valor das suas exportações, ainda maioritariamente comercializadas em US\$, bem como dos investimentos em ativos no exterior, adotando uma estratégia de defesa da riqueza gerada internamente – fruto da massiva industrialização nas últimas décadas –, como se pode constatar deste ponto de vista de Xiaoli (2011):

*Internationalization of Chinese currency – Renminbi In 2004, China started its experiment with convertibility and financial liberalization by establishing an offshore RMB market in Hong Kong. Since then, the offshore market has been growing steadily. Soon after the governor of the People's Bank of China commented on the super-sovereign reserve currency and implicitly challenged the dominance of the US dollar in the global economy in the midst of the recent global financial crisis (Zhou, 2009), China has initiated the scheme to settle cross-border trade in RMB. By June 2010, RMB could be used to settle trade with all countries. (Xiaoli, 2011, s/p)*

No momento atual, sob o ponto de vista económico, é possível constatar que a China deixou de ser uma fonte de mão de obra «barata», onde as grandes corporações ocidentais e transnacionais se instalavam no sentido de obter vantagens via *outsourcing* da sua produção e na redução de custos. A China apostou no «talento» e absorveu as novas tecnologias e o *know-how* que os ocidentais proporcionaram, dando um salto tecnológico que iniciou um



desenvolvimento com valor acrescentado sobre este saber adquirido em menos de duas décadas, conhecimento que os produtores do mesmo levaram décadas a investigar, desenvolver e criar. A estratégia «go global» está a levar as empresas estatais e privadas chinesas à internacionalização massiva (e.g., Bank of China, ICBC – Industrial and Commercial Bank of China, CDB – China Development Bank, Alibaba, Three Gorges, FOSUN, Anbang Insurance Group) (ESADE, 2016; *Forbes*, 2016). Consideram que o mundo está a mudar as suas tendências de unipolar para multipolar e nesta filosofia pretendem alcançar um poder global, em especial com enfoque no acréscimo de valor e na inovação da sua cadeia de fornecimento. Neste enquadramento estratégico, a China está hoje por todo o mundo; indiferente ao regime político, à soberania, às questões de economia privada ou pública, vai investindo o seu capital em qualquer ponto do mundo onde detete uma vantagem competitiva que sirva a sua estratégia. E a estratégia financeira enquadra-se numa visão e no objetivo político de união da Ásia em torno da China por terra e mar:

*While the eyes of the world focus on China's aggression in the seas to its east, China's leaders are looking west. At the end of March, China's National Development and Reform Commission joined its ministries of foreign affairs and commerce to release an expansive blueprint for what it calls the Silk Road Economic Belt and the 21st-Century Maritime Silk Road — often shortened to «One Belt, One Road». If successful, the ambitious program would make China a principal economic and diplomatic force in Eurasian integration. One Belt, One Road calls for increased diplomatic coordination, standardized and linked trade facilities, free trade zones and other trade facilitation policies, financial integration promoting the renminbi, and people-to-people cultural education programs throughout nations in Asia, Europe, the Middle East, and Africa. Some have characterized it as China's Marshall Plan, but Chinese leaders reject the comparison. As they see it, what they are doing is integrating Eurasia rather than drawing dividing lines, and focusing on economic growth rather than political influence. Yet therein lies the danger; if China does not skilfully balance investments and diplomacy with its search for political influence, it may find itself tangled in conflicts for which it is not prepared. Although the exact details of One Belt, One Road vary by map to map and proposal to proposal, generally, the overland belt, comprising roads, rail links, energy pipelines, and telecommunications ties, seeks to link China, Central Asia, the Middle East, Europe, and Russia. The maritime «road» will sail from China's coasts through the South China Sea, the Indian Ocean, the Red Sea, the Mediterranean Sea (through the Suez Canal), with stops in Africa along the way. One Belt, One Road builds on earlier calls by Chinese academics to march West as a response to the United States' strategic pivot to Asia. The name of Beijing's dual programs harken back even further, to the ancient Silk Road, recalling China's historical role in trade promotion between Asia and Europe. Chinese President Xi Jinping officially announced the «belt» in a September 2013 speech in Kazakhstan and the «road» during an October speech in Indonesia that same year. Funding will draw from the controversial \$50 billion Asian Infrastructure Investment*



*Bank (AIIB), the \$40 billion New Silk Road Fund, and the New Development Bank initiative between BRICS nations. China's leaders calculate that the programs will touch 4.4 billion people in more than 65 countries, and that annual trade with participant nations could climb to \$2.5 trillion within a decade. An editorial in the South China Morning Post called it «the most significant and far-reaching project the nation has ever put forward». (...) The dual plans will also expand Beijing's ties to major developing countries, and build support for a reshaped international system that puts China at the center of world power. (Foreign Affairs, 2015, s/p)*

Assim, o acumular de reservas internacionais é um «meio de defesa» quanto à variação cambial, que, quando desvantajosa, pode aumentar valores de dívida a pagar e ter como consequência inflação interna; no entanto, ao observar os valores abaixo, parece não ser só este o motivo de acumulação de reservas, dado que as reservas excedem em muito, por vezes, os valores a pagar (reservas sobre dívida externa superiores a 100%). Assim, existem outros fatores para justificar a corrida à acumulação de reservas atual; conforme o relatório do BCE de fevereiro de 2006 já antevia, as motivações podem ser: desejo de proteção contra crises financeiras, defesa de posições de forte crescimento em exportação para assegurar que não são desvalorizadas as trocas comerciais no período em causa, como garantia da liquidez, e também para defesa do investimento em ativos em moeda estrangeira. Mas sendo um «meio de defesa», pode considerar-se que será também um meio de ataque, logo, uma estratégia competitiva. Este facto pode ser observado retomando a opinião de Bergsten (2009) quando se refere aos «*money games*» internacionais e ao seu impacto direto na estratégia dos Estados Unidos para defesa do seu crescimento económico, considerando como objetivo central da política económica externa a prevenção contra a desvalorização ou valorização deliberada da moeda internacional US\$ por outros países, e em especial a China, em virtude de esta deter uma acumulação de reservas internacionais maioritariamente denominadas em US\$. Estes «*money games*» são elaborados por motivos de competitividade, que poderão pôr em causa o crescimento e o desenvolvimento da economia dos EUA:

*A central goal of U.S. foreign economic policy must be to prevent and counter deliberate currency under-valuations by other major countries, which keep the dollar overvalued and harm U.S. competitiveness. China has been the glaring culprit in recent years: it has run current account surpluses exceeding ten percent of its GDP and has intervened massively in the currency markets to keep the value of the Renminbi from rising. China's currency has risen a good deal anyway, and its trade surplus is now coming down, but its external imbalance is still very large, and the Renminbi remains priced at 20-40 percent below*

*equilibrium. Switzerland, a small country that is an important player in world trade, is another case in point: (...) such a development would greatly complicate U.S. efforts to avoid renewed increases in its own external deficits. (Bergsten, 2009, s/p)*

Nos gráficos abaixo percebe-se que o nível de dívida externa comparado com o *stock* de reservas é para as «famílias» asiática, árabe, francófona, anglo-saxónica desproporcional, tendo o *stock* de reservas atingido em 2013 mais do dobro das necessidades. Assim:

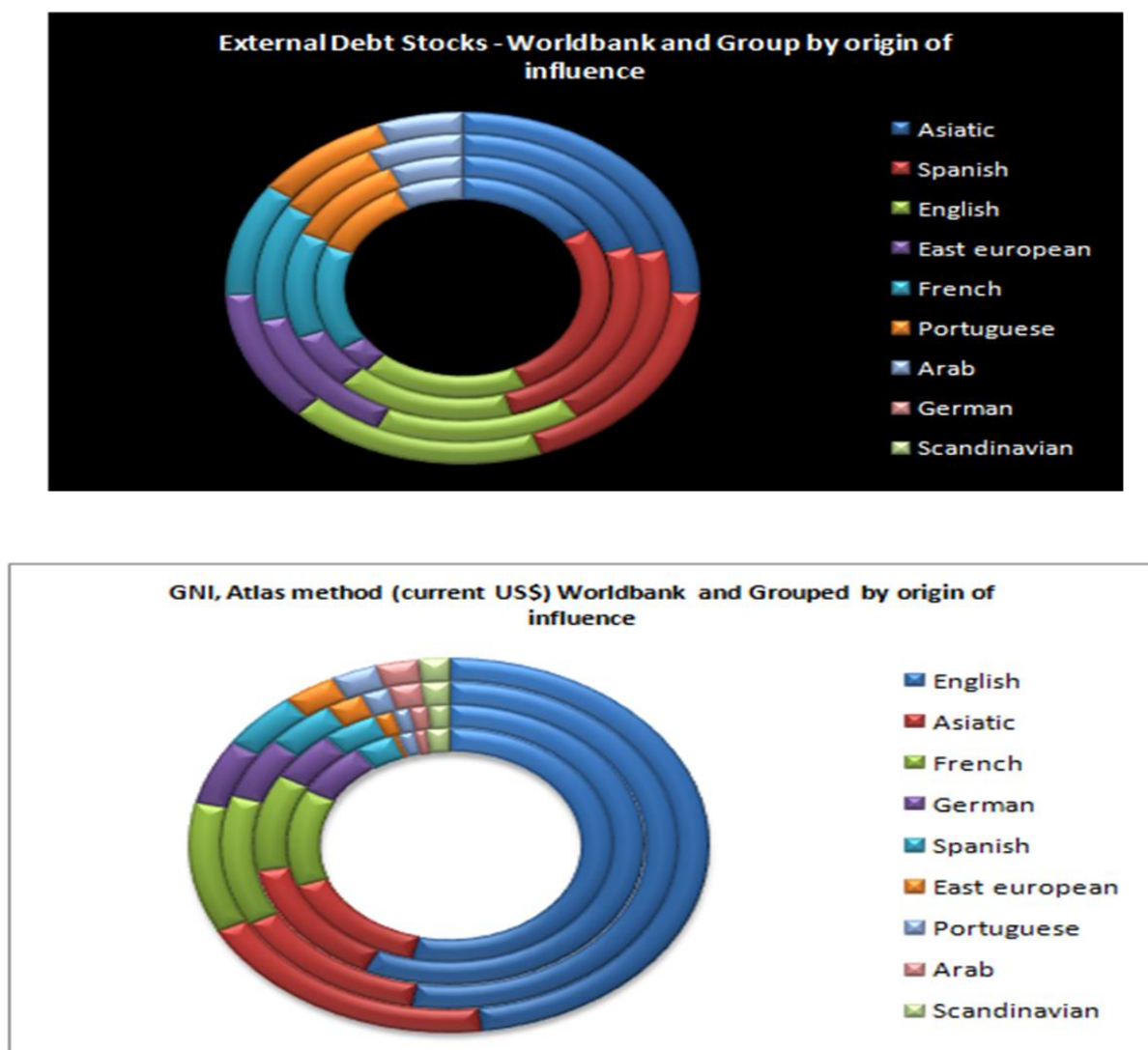
Fig. 102 *Stock* de reservas internacionais em 2013 – análise de Teodora de Castro, 2015

Fonte WorldBank			
Unidade: USD	2013 Reservas	2013 Dívida externa	2013
Asiatic	6.130.170.012.513,57	1.405.281.637.000	436%
English	1.551.921.904.537,60	974.294.770.000	159%
Arab	1.116.910.998.505,26	321.243.713.000	348%
French	1.055.035.461.799,02	570.070.713.000	185%
German	814.304.885.904,04		
East european	724.623.030.499,39	666.874.764.000	109%
Spanish	581.382.721.658,92	1.053.267.348.000	55%
Portuguese	413.951.814.620,30	515.339.284.000	80%
Scandinavian	223.595.450.412,51		

(Banco Mundial, 2014)

Comparando *stocks* de dívida externa e sua evolução com a geração de riqueza e sua evolução, notamos que desde os anos 1990 até 2013, segundo o Banco Mundial, os maiores aumentos de dívida externa são encontrados nas famílias asiática e da Europa de Leste, justificando parte do aumento de reservas, mas quanto à geração de riqueza medida pelo GNI (Gross National Income), esta na primeira década em análise cresce especialmente na família anglo-saxónica mas na segunda década observa-se aumento de riqueza em várias famílias, a asiática, árabe, hispânica e lusófona.

Fig. 103 Evolução da dívida externa e do GNI entre 1990, 2003, 2007, 2013 – análise de Teodora de Castro, 2015



(Fonte: Banco Mundial, 2014, Gráficos da investigadora)

O acumular de reservas requer muita agilidade e atenção aos movimentos de outras contrapartes igualmente com fortes interesses na valorização/credibilização de determinada moeda à escala global. Outras inovações têm recentemente sido criadas justificando a motivação para acumulação de reservas em moeda estrangeira e ouro, como se refere no relatório do BCE (2006, p. 19): «An important development in recent years has been the increasing use of part of the foreign assets accumulated by the public sector for alternative purposes, such as the aforementioned creation of oil funds in several countries, the recapitalisation of state-owned banks in China, the repayment of external debt in Russia, and the funding of investment in Taiwan. The IMF does not, of course, count such

“innovative” uses of foreign assets as reserves since they are not related to foreign exchange policy targets.» (BCE, 2006, p. 19). No entanto, pela velocidade de crescimento, dimensão e concentração que ganhou nas últimas duas décadas, parece ser de considerar que poderá ser um meio geofinanceiro, sustentado no sistema monetário e no bancário e financeiro.

Observando os gráficos acima percebe-se a hegemonia asiática em crescendo na acumulação de reservas enquanto ainda se contrapõe a hegemonia anglo-saxónica do GNI, parecendo ser importante observar a multipolaridade de poder que se afirma, se atendermos ao conceito de origem de influência, e parece mostrar tendência de uma maior identidade, uma vez que, nesta década, não se desfaz o peso de cada uma das nove «famílias», mas antes tende, nas três variáveis consideradas, a demonstrar a consistência no resultado da atuação, tendente a um equilíbrio de poder neste âmbito.

No século passado, nem o regime capitalista nem o comunista, que envolviam um país líder e outros parceiros, conseguiu um desenvolvimento económico e social tão robusto e disperso. Observa-se pela evolução do indicador GNI, nos anos 1990-2003 (introdução do euro), 2007 (crise financeira internacional) e 2013, que todas as «famílias» cresceram em rendimento interno, em reservas internacionais em resultado de interação comercial internacional intensa, apesar de a ritmos diferentes. Estes factos podem levar a associar este período de globalização com o dos Descobrimentos. Esta evolução parece fazer transparecer que, sem a luta entre regimes políticos, as sociedades desenvolvem-se a ritmo mais acelerado, independentemente do regime político vigente, desde que este permita o funcionamento mais ou menos liberal da economia e do comércio internacional, associada aos fluxos financeiros. Pela análise da série longa de mais de duas décadas, parece poder afirmar-se que a gestão das reservas monetárias internacionais faz parte de uma estratégia geofinanceira mais ampla e de «reserva mental» por parte das referidas potências ou grupos regionais, nesta perspetiva de defesa e proteção dos seus interesses nacionais, mas também poderá ser considerada a vertente de ataque – como observamos na situação de stresse financeiro que os EUA e a União Europeia impuseram à Rússia (2015) –, sendo público que um dos pontos de pressão geopolítica está relacionado com as disponibilidades de reservas monetárias, que permitem a aquisição de bens não produzidos no seu território, sendo que sem moeda estrangeira – parte das reservas acima referidas – geraria a incapacidade de adquirir bens e serviços nos mercados internacionais por falta de moeda suficiente, uma

parte da qual havia deixado de fluir por poder ocorrer um bloqueio às exportações russas e, consequentemente, a Rússia deixar de receber moeda estrangeira que permitisse a manutenção do seu comércio internacional, em termos de importações necessárias ao seu país.

Outro exemplo ocorre quando se observa, neste momento, algumas dificuldades dos países exportadores de petróleo que não gerem as suas receitas através de fundos soberanos (e.g. Angola) na gestão da sua balança de pagamentos e, em simultâneo, uma pressão do tipo bloqueio americano à disponibilização de US\$ a Angola, levantando questões de *compliance* e como razão para não liquidar e compensar os US\$ com origem em Angola, como refere G. Costa (2016, p. 16) ao relatar a intenção do governador do Banco Nacional de Angola de vetar o acesso às suas operações cambiais a empresas suspeitas da prática lesivas dos interesses de Angola, nomeadamente na compra de US\$, envolvendo pessoas politicamente expostas (PEP – Political Exposed Persons); este facto demonstra como um banco central emissor de moeda – com objetivos políticos – usa como meio de bloqueio a sua própria moeda.

Também o oposto se verifica na gestão das receitas de riquezas naturais dos países, através dos seus Fundos Soberanos, que tem provocado o aumento de reservas internacionais por via de investimento em ativos estrangeiros. Parece assim importante relacionar os conceitos de cultura e estratégia geofinanceira com o ambiente macroeconómico, assente no sistema bancário que processa os câmbios, as transferências de fundos, compras de ativos em moeda estrangeira, bem como cumpre e adota regras que podem ser protecionistas dos bancos centrais locais, o que exigirá a acumulação de reservas internacionais. O poder da moeda internacional e a influência do ambiente externo geopolítico e geoeconómico na atividade do sistema financeiro internacional, e especialmente no sistema bancário, pressupõem a posse por parte de vários países de reservas monetárias internacionais com diversos objetivos, como gerir os ataques à valorização e desvalorização das moedas de referência e ainda proteger a valorização da moeda nacional, com o intuito de manter a vantagem competitiva das suas exportações, controlo inflacionista, proteção do valor dos seus investimentos no exterior bem como nos casos de países endividados internacionalmente, conter a evolução da dívida e da taxa de juro de remuneração desse capital estrangeiro.

Jean-Claude Juncker (2014), presidente da Comissão Europeia, reafirmou recentemente a relevância do poder de uma moeda internacional e a sua intimidade com o comércio internacional e a economia com consequente reflexo na sociedade dessa moeda, por isso expressou a preocupação com a competitividade da UE, por exemplo face aos EUA, e a necessidade de afirmar transparência e defender os interesses da UE num acordo de comércio internacional entre estas duas grandes potências:

*It is absurd for one of the strongest currencies in the world to be represented by any number of different parties who very often contradict each other, and we should put a stop to it. I want the Economic and Monetary Union, and the euro, to be represented by a single chair and a single voice in the Bretton Woods institutions. While I'm on the subject of Bretton Woods, I would like to say a few words on the free trade agreement with the United States. I am in favour of concluding this agreement. It is my view that the two largest economic areas and the two biggest democracies in the world can work together in the interests of Americans and Europeans alike. That said, the agreement will not be concluded at any price. We cannot abandon our health standards. We cannot abandon our social standards. We cannot abandon our data protection standard. I would not want data protection to form part of the negotiations with our American friends. Nor would I want parallel, secret courts set up. We are areas governed by the rule of law, so, in the United States and in Europe, let us apply the law. And let us ensure that these negotiations are as transparent as possible. I say this to you: if we do not publish the relevant documents – and I do not mean documents on negotiating strategies – this agreement will fail. (Juncker, 2014, s/p)*

#### **4.2.3 Os princípios e as regras e os níveis de decisão e execução**

Este ponto da investigação irá procurar caracterizar o atual do sistema financeiro internacional, que permitiria uma estratégia estruturada, cuja arquitetura admitiria modalidades de ação para atingir os objetivos fixados pela política através dos meios geofinanceiros. A cultura geofinanceira está atualmente marcada por um sistema legal baseado ou na *common law*, que no entendimento de La Porta *et al.* (2008, p. 286) traduz um estilo de controlo da vida económica, uma estratégia de controlo social que procura suportar os resultados de mercados e iniciativa privada na resolução de disputas, ou baseado na *civil law*, que consiste na imposição política com vista a satisfazer os desejos do Estado. A origem da lei molda e delimita o pensamento geofinanceiro e, logo, os diversos modelos de do sistema, apesar de poderem ter pontos comuns e existir uma tendência para a harmonização.

Não se deve ignorar o facto de esta investigação ser produzida sob a visão de uma «ocidental», o que, como Toynbee (1922) afirmou, consiste numa visão simplificadora que facilita a organização da informação sobre nacionalidades e fronteiras, sendo que, por exemplo, para os ocidentais, uma nação cuja língua oficial é o inglês agrupa-se na noção de anglo-saxónico, o que na realidade apenas realça conveniências políticas: «The Western national state has grown up among us because it has brought with it the maximum political efficiency and economy of effort possible for our world, and since it has grown and has not been manufactured, it has accommodated itself to other political realities and not asserted itself à outrance.» (Toynbee, 1922, p. 33). Para esta investigação é relevante pois retira a noção de que é inconsciente, casual, aleatório o processo estratégico, isto é, os eventos ocorrem no âmbito das disputas de poder internacional sem qualquer intenção estratégica, o que no âmbito político não existe, pois é a sua razão de existir – ter intenção estratégica:

*(...) all the time this infusion of Western life, which was essential to the peoples that experienced it and was welcomed and brought about by these peoples deliberately because they recognised that it was the alternative to going under, has worked havoc with their lives. It has been new wine poured suddenly and clumsily into old bottles. This is equally true of ideas, institutions, and intellectual activities — for example, the Western political idea of nationality. The Near and Middle Eastern peoples had to reorganize themselves on national lines if they were to hold their own at all in modern international politics, because nationality is the contemporary basis of Western states and, owing to the ascendancy of the West in the world, the relations of non-Western peoples to each other and to Western Powers have to approximate to the forms which the Western world takes for granted. Yet this principle of nationality in politics is taken for granted by us simply because it has grown naturally out of our special conditions, not because it is of universal application. (...) The existence of a French-speaking population implies for us an «all-French» sovereign national state, an English-speaking population an English one, and so on. This is common-sense in Western Europe, where languages are on the whole distributed in homogeneous territorial blocks, corresponding to convenient political units. (...) The survival of Switzerland and Belgium, whose unity is real but not linguistic, is evidence of the political moderation and sanity of Western Europe. But the value of this nationality principle depends on the prevalence of solid blocks of «homophone» population, a condition which is unusual in the homelands of civilisations, which are perpetually drawing into their focus fresh reinforcements of population from all quarters. No doubt this is the reason why no known civilisation except ours has made community of language the basis of political demarcation. (Toynbee, 1922, p. 33)*

No caso do sistema financeiro internacional, o processo de harmonização do de tão diversos atores que se enquadram em sociedades organizadas por origens de lei distintas poderia ser



uma tarefa quase impossível, no entanto, como Flohr (2014) constatou na sua investigação, através de um processo de autorregulação (*Soft law*) liderado por organizações supranacionais, que alegam ser constituídas pelos melhores *experts* em cada tema, coadjuvadas pelos principais atores da indústria financeira, sob uma legitimação via «consulta pública» a alguns dos restantes atores da indústria financeira, criando princípios, diretrizes, regras, normas com o objetivo de standardizar práticas na atividade corrente dos atores de todo o sistema, obtêm a credibilidade necessária e despertam a emergência da necessidade para posterior conversão – «*law-likeness forms of international* » (Flohr, 2014, p. 193) – e aprovação de novas leis formais estatais internacionais e nacionais (*hard law*), sem passar por qualquer resistência ou negociação prévia. Flohr (2014) explica ainda que o ambiente nestas organizações é híbrido entre participação de interesses privados e públicos:

*Self-regulatory groups are not the only ones representing business interests at the international level. International relations research has long shown that governmental actors involved in international policy-making also tend to represent the interests of their national industries. (...) At the same time, industries themselves have long organized inter or transnationally, and have sought influence in international legalization processes (for example within ILO, in the OECD context, or at the EU level), often, very successfully. (...) Self-regulation is capable of changing the dynamic because its creation changes the playing field: self-regulatory initiatives are usually staffed by experts, meaning by operational staff members from the respective business unit being regulated rather than by more politically attuned management staff. (...) these initiatives are usually composed of the respective market leaders and these often pursue first-mover advantages. (Flohr, 2014, pp. 202-203)*

Porém este contexto de autorregulação pode levar a situações mais estremadas, caso não exista a visão crítica por parte de todos stakeholders a todo o momento, como o Presidente Norte - americano Abraham Lincoln em 1854 referia «Another important objection to this application of the right of self-government, is that it enables the first FEW, to deprive the succeeding MANY, of a free exercise of the right of self-government. (...) Near eighty years ago we began by declaring that all men are created equal; but now from that beginning we have run down to the other declaration, that for SOME men to enslave OTHERS is a "sacred right of self-government.» (Lincoln, 1854, s/p)

Os «princípios e regras», um elemento do processo estratégico (Ribeiro, 2010, p. 122-166), podem delimitar-se no financeiro internacional. Este consiste nas convenções, acordos e princípios internacionais, bem como na regulação, regulamentação e legislação internacional

sobre o setor (transposta igualmente para a lei local). Este geofinanceiro constitui o pensamento estratégico vigente, sendo que o G20 (2011, s/p) coloca o tema da «adesão voluntária» a estes princípios e regras, desta forma: «We commit to lead by example in ensuring the transparency and inclusivity of UNCAC reviews by considering the voluntary options in accordance with the Terms of Reference of the Mechanism, notably with regards to the participation of civil society and transparency.» Este, de cariz voluntário (Soft law), permite aos atores, dentro de limites que não firam a «consciência» internacional, a livre tomada de decisão de atuação perante o comportamento de outros atores, muito dependente da informação – e em especial da intelligence –, do conhecimento de culturas e economias internacionais, bem como da formação e preparação das pessoas que constituem cada um dos atores da indústria e tomam decisões consistentes com a realidade percebida e o futuro desejável; isso permite-lhes estar mais ou menos alerta e atentos a sinais de atuações comprometedoras da sustentabilidade da sua atividade. Em Hart (1954, p. xi), os princípios estratégicos apontam para a importância de manter um objetivo constantemente e também de persegui-lo com os meios adaptados à circunstância: «(...) on strategic principles which point to the importance of maintaining an object consistently and, also, of pursuing it in a way adapted to circumstances». E recomenda a abordagem indireta sem divergir nunca da verdade:

*The indirect approach is as fundamental to the realm of politics as to the realm of sex. (...) As in war, the aim is to weaken resistance before attempting to overcome it; and the effect is best attained by drawing the other party out of his defences. (...) Avoid a frontal attack on a long established position; instead, seek to turn it by a flank movement, so that a more penetrable side is exposed to the thrust of truth. But, in any such indirect approach, take care not to diverge from the truth for nothing is more fatal to its real advancement than to lapse into untruth. (Hart, 1954, pp. xi e x)*

A autoridade advém de não ferir expectativas e suscetibilidades entre os atores do sistema financeiro internacional, bem como da convicção de que o resultado é bom para todos e representa um meio de salvaguardar a indústria e o interesse comum, promovendo a «*tacit bargain*», num ambiente tanto imaginário como lógico, como Schelling (1960) referia ao escrever que o racional do limite é legalista e casuístico, e não legal, moral ou físico. Os limites geralmente correspondem a algo único e distintivo que promove expectativas convergentes. A autoridade está nas próprias expectativas. Acresce que um e o seu contrário podem ainda usufruir desta rede financeira, com princípios uniformes em subgrupos

familiares, dado que também o sistema financeiro tende a agrupar-se em função de interesses regionais com elementos culturais e afinidades comuns, especialmente com origem comum na lei que os rege, sendo que as regras se mantêm semelhantes, com ajustamentos locais.

Quanto aos níveis de decisão e execução do processo estratégico, A. S. Ribeiro (2010) informa: «Quanto aos níveis de decisão e execução evidenciados pela estrutura da estratégia, importa referir que proporcionam uma base essencial para o exercício do comando e controlo durante as ações estratégicas e, constituem – se como uma ferramenta útil para análise dessas ações antes, durante e após a sua realização. (...) providenciarem um meio para se obter uma aplicação coerente da força, de formas diferentes em escalões distintos, na prossecução dos objetivos estratégicos básicos.» (A. S. Ribeiro, 2010, p. 120). O modelo de tomada de decisão no setor financeiro é um modelo de comportamento organizacional, no sentido de que as decisões estratégicas são tomadas não só pelos atores principais, mas também pela estrutura tecnocrata que assenta em Standard Operational Procedures (SOP), muitas vezes blindados pela total automatização num processo STP – Straight Through Processing, que evita desvios aos SOP. Por outro lado, estes são emanados, ou pelo menos liderados, pelas organizações supranacionais com forte cariz anglófono, sistematizando assim a delegação de tomada de decisão dentro de parâmetros e limites muito objetivos e concretos, não limitando e assegurando que não há lugar no processo de tomada de decisão a elementos que envolvam emocionalidade, discricionariedade e irracionalidade. Como exemplo apresenta-se o definido na União europeia pela EBA (European Banking Authority) (EBA, 2016):

*Rules and guidance*

*Laws and regulations adopted by each Member State to implement the provisions of the Directive 2013/36/EU and Regulation (EU) No 575/2013. These texts outline the basic legislative and regulatory framework for supervised credit institutions and investment firms.*

*Administrative rules. The term "administrative rules" is used in a variety of ways in different contexts. For the purposes of supervisory disclosure it refers to documents that instruct supervised entities on how to satisfy certain legislative and regulatory requirements.*

*General guidance. This includes explicit disclosure requirements from the Directive 2013/36/EU, and explanations deemed necessary to set out how the rules should be applied by institutions. General guidance also includes any other relevant information that*

*competent authorities may choose to release in order to improve the understanding of the new capital adequacy framework. (EBA, 2016, s/p)*

Este sistema assenta em diretrizes que o BIS propaga, que são dominadas pelos organismos de supervisão e regulação anglo-saxónicos (e.g., Reserva Federal, BCE, Banco de Inglaterra) e de outros organismos adjacentes que impõem o e as *compliance rules*, únicas a permitir atividade no setor e sujeitas a validação por testes de stresse e AQR (Asset Quality Review) entre outras provas e auditorias. A estratégia parece ter características de tipo protecionista e calculista, procurando proteger o setor de ameaças externas. Por isso parece emergir a conclusão de que as organizações do sistema financeiro têm assim vida própria e autónoma, em termos de decisão operacional e forte influência na tomada de decisão estratégica. Recordamos Winston Churchill (1934, s/p), que parece ter visionado a atual organização internacional que se referia à então Liga das Nações e que se veio a transformar na Organização das Nações Unidas: «There would then come into being within the League of Nations and under its authority, a special service band of nations who are in danger and who want to be let alone. It would be a confederation not merely of the peace-loving Powers, for everyone will say they are that, but peace interested Powers, a League of those who have most to lose by war and nearest to the danger.»

Da investigação realizada e dentro do processo de teorização do conceito de geofinança, foi conceptualizada abaixo uma forma possível de sintetizar a integração de regras e procedimentos nos diversos níveis de decisão e a sua execução, conforme a estrutura do Sistema Financeiro Internacional (SFI). Assim:

Fig. 104 Níveis de decisão e execução conforme a estrutura do SFI



(Teodora de Castro, 2016)

E em termos de princípios e economia de esforço para atingir os objetivos, na reunião do G20 (2016) atribuem-se responsáveis pela implementação dos objetivos políticos e sua proliferação mundial –ministros e especialistas –, com datas-limite para realização das atividades, identificação das mesmas, segundo princípios e valores, até ideológicos, definidos previamente como orientação consensual e comum, e abrangendo todas as atividades públicas e privadas, em especial as que são estruturais para o sistema financeiro internacional: Estado e comércio e os seus fluxos financeiros.

#### *Tasking of Ministers and Experts*

*We are committed to taking rapid action to implement these principles. We instruct our Finance Ministers, as coordinated by their 2009 G-20 leadership (Brazil, UK, Republic of Korea), to initiate processes and a timeline to do so. An initial list of specific measures is set forth in the attached Action Plan, including high priority actions to be completed prior to March 31, 2009. In consultation with other economies and existing bodies, drawing upon the recommendations of such eminent independent experts as they may appoint, we*

*request our Finance Ministers to formulate additional recommendations, including in the following specific areas: (1) Mitigating against pro-cyclicality in regulatory policy; (2) Reviewing and aligning global accounting standards, particularly for complex securities in times of stress; (3) Strengthening the resilience and transparency of credit derivatives markets and reducing their systemic risks, including by improving the infrastructure of over-the-counter markets; (4) Reviewing compensation practices as they relate to incentives for risk taking and innovation; (5) Reviewing the mandates, , and resource requirements of the IFIs; and (6) Defining the scope of systemically important institutions and determining their appropriate regulation or oversight.*

*We recognize that these reforms will only be successful if grounded in a commitment to free market principles, including the rule of law, respect for private property, open trade and investment, competitive markets, and efficient, effectively regulated financial systems. These principles are essential to economic growth and prosperity and have lifted millions out of poverty, and have significantly raised the global standard of living. Recognizing the necessity to improve financial sector regulation, we must avoid overregulation that would hamper economic growth and exacerbate the contraction of capital flows, including to developing countries.*

*We underscore the critical importance of rejecting protectionism and not turning inward in times of financial uncertainty. In this regard, within the next 12 months, we will refrain from raising new barriers to investment or to trade in goods and services, imposing new export restrictions, or implementing World Trade Organization (WTO) inconsistent measures to stimulate exports. Further, we shall strive to reach agreement this year on modalities that leads to a successful conclusion to the WTO's Doha Development Agenda with an ambitious and balanced outcome. We instruct our Trade*

*Ministers to achieve this objective and stand ready to assist directly, as necessary. We also agree that our countries have the largest stake in the global trading system and therefore each must make the positive contributions necessary to achieve such an outcome. We remain committed to addressing other critical challenges such as energy security and climate change, food security, the rule of law, and the fight against terrorism, poverty and disease. As we move forward, we are confident that through continued partnership, cooperation, and multilateralism, we will overcome the challenges before us and restore stability and prosperity to the world economy. (EC, 2016, s/p))*

O processo estratégico geofinanceiro nesta vertente tem por base grupos de trabalho compostos por entidades supranacionais mandatadas pelos governos seus membros, onde os ministros das Finanças respetivos estão envolvidos, bem como as associações e as federações do setor financeiro, e ainda os bancos centrais e supervisores, coadjuvados pelos *experts* – operacionais da própria indústria bancária representantes dos principais atores do setor financeiro internacional, que, por representarem instituições financeiras presentes em vários pontos do globo, podem por isso afirmar o seu conhecimento global e transnacional.

Pode-se por analogia afirmar que o processo estratégico geofinanceiro nesta vertente respeita o princípio de economia de esforço, dado que, pelo exposto, parece seguir todas as regras estratégicas militares de coordenação, integrando esforços através da unidade de comando: utilizando a regra da concentração, que permite a superioridade pela escolha de locais e momentos decisivos, mantendo o segredo do plano estratégico e usando dissimulação por via do domínio do conhecimento e da informação, que permite detetar vulnerabilidades a perturbações eletrónicas e monetárias, tornando este instrumento preciso e efetivo; a regra da orquestração, gerando opções estratégicas cuja execução é dinâmica e flexível, ora colocando o contrário em situação de vantagem temporária, ora colocando-o em desvantagem; a regra da clareza, reduzindo falsas interpretações e assegurando o sincronismo das ações desenvolvidas, garantindo também o aproveitamento de oportunidades, por exemplo económicas, e assim atingindo facilmente a regra da surpresa para os restantes atores e o alastramento internacional, e instantaneamente se obtém a vantagem da manobra com difícil retrocesso ou alteração do objetivo principal, apenas podendo existir pequenos ajustes. Isto leva-nos ao princípio da liberdade de ação, manipulando o inimigo e utilizando o sistema financeiro para atingir os sistemas monetário, económico e político. Castells reforça: «This network power from financial markets is not in the hands of the invisible hand (the market); because, as documented by a number of studies, financial markets only partly behave according to market logic. What some scholars have called “irrational exuberance” and what I term “information turbulence” (Castells, 2000) plays a major role in determining investors’ psychology, and therefore their financial decisions.» (Castells, 2011, s/p). E no âmbito do princípio de liberdade de ação, parece também que as regras da iniciativa, da segurança, do ponto conveniente e da administração do tempo estão claramente presentes no processo estratégico geofinanceiro, pois a evolução histórica prova que tem sido uma luta permanente adquirir, manter e explorar a iniciativa pelo maior tempo e área possível através da liderança da agenda internacional e da consequente configuração do ambiente estratégico para a valorização/credibilização da moeda internacional, levando os contrários a reagir às condições de mudança, inibindo a sua capacidade de retomar a iniciativa; a regra da segurança, em especial da informação, minimizando a interferência de contrários e a possível manipulação destes sobre os planos estratégicos próprios via publicitação de informação cuidadosa e atempada; a regra do ponto conveniente, privilegiando as relações com atores que aumentem a sua força e



diminuem a do contrário, bem como considerando a transitabilidade do meio; a regra da administração do tempo, que determina o momento, a duração e o ritmo da ação estratégica, o que no sistema financeiro parece assentar na utilização sistemática dos meios electrónicos.

O domínio sobre os princípios, as regras, os níveis de decisão e execução, as características da modalidade de ação tem permitido ao mundo anglófono gerir este processo estratégico utilizando o sistema financeiro como centro de gravidade com vantagem estratégica. Mas também na União Europeia entre os seus membros se pode considerar existirem exemplos deste processo estratégico, nomeadamente quando da constituição da área única de pagamentos (SEPA – Single European Payments Area), com os seguintes objetivos:

*The Single Euro Payments Area (or “SEPA” for short) is where more than 500 million citizens, over 20 million businesses and European public authorities can make and receive payments in euro under the same basic conditions, rights and obligations, regardless of their location. SEPA made all electronic payments in the euro area as easy as cash payments. You can make fast and secure transfers between bank accounts anywhere in the euro area. And if you are shopping abroad, you can also use your bank debit card to make a payment in euro, as you would in your home country. SEPA also means better banking services for all: transparent pricing, valuable guarantees ensuring that your payments are received promptly and in full, and banks assuming responsibility if something goes wrong with your payment. (...) The Single Euro Payments Area (SEPA) is an initiative of the European banking industry that will make all electronic payments across the euro area – e.g. by credit card, debit card, bank transfer or direct debit – as easy as domestic payments within one country are now. The SEPA project is strongly supported by the European Commission and the European Central Bank. The SEPA Council, that will soon be replaced by a new body, the Euro Retail Payments Board (ERPB), puts together all the stakeholders of the payment market and aims at facilitating the set-up and smooth transition to SEPA. (EC, 2016, s/p)*

No Anexo F, apresenta-se a legislação que prova o processo descrito. Neste anexo encontra-se a Diretiva (PSD – Payment Services Directive) que foi transposta para a lei local dos Estados-membros cuja moeda é o euro:

*The Directive on Payment Services (PSD) provides the legal foundation for the creation of an EU-wide single market for payments. The PSD aims at establishing a modern and comprehensive set of rules applicable to all payment services in the European Union. The target is to make cross-border payments as easy, efficient and secure as ‘national’ payments within a Member State. The PSD also seeks to improve competition by opening up payment markets to new entrants, thus fostering greater efficiency and cost-reduction. At*

*the same time the Directive provides the necessary legal platform for the Single Euro Payments Area. (EC 1, 2016, s/p)*

Bem como os regulamentos e ainda um exemplo de *rule book* que define todos os detalhes, incluindo a linguagem de programação:

*On 3 April 2015, the European Payments Council (EPC) published an updated version 7.2 of the SEPA Direct Debit (SDD) Core Rulebook, becoming effective on that same day. The SDD Core Rulebook version 7.2 remains unchanged from a functional or technical point of view, i.e. changes introduced into the updated version are of a purely administrative nature and have no operational impact whatsoever. As the main change, this rulebook version includes an updated version of the SEPA Scheme Management Internal Rules (SMIRs), which contain descriptions of the internal organisation, structure, rules, and processes that make up the scheme management of the SEPA Credit Transfer and SDD Schemes. (EPC, 2016, s/p)*

Esta área de pagamentos única europeia leva a um processamento uniforme das transações relacionadas com transferências a crédito, débitos diretos entre todos os bancos e agentes económicos dos membros da Zona Euro. Apenas se poderá considerar que possa fazer parte de um processo estratégico intencional, quando esta área vem fomentar a concentração de tesouraria e da sua liquidez das grandes empresas nalguns Estados-membros; como exemplo, uma empresa portuguesa de grande dimensão que prefira trabalhar com um banco alemão pode concentrar nesse banco e nas suas instalações na Alemanha toda a sua liquidez, assim retirando liquidez ao seu país – Portugal. Bem como uma subsidiária de uma empresa internacional em Portugal tende a diariamente concentrar a sua liquidez junto da casa-mãe, isto é, no seu país de origem, o que com este sistema faz com enorme facilidade e automatismo. Observou-se este movimento na União Europeia em especial nos agentes económicos ligados aos setores das telecomunicações, seguros, eletricidade, entre outros. Os grandes *players* desta indústria financeira, que são geralmente das maiores economias da União Europeia, beneficiam deste modo mais do que os restantes atores da indústria, e com eles os seus próprios países.

Draghi (2011) ressalta que a hegemonia se está a desgastar e que as economias emergentes já são globalmente um *player* cuja atuação tem elevado o nível e a qualidade de vida de milhões de pessoas, sendo esta uma tendência crescente, dado que as economias avançadas se confrontam agora com problemas como uma sociedade maioritariamente sénior, entre outros condicionantes à velocidade de competitividade destas economias, pelo que os

impactos resultantes de estratégias de terceiros podem ainda dificultar mais o desenvolvimento destas economias, como a repentina redução de fluxos de capital, e devem ser considerados desafios que a economia global impõe e para os quais há que estar preparado. Para isso, Draghi defende três princípios: continuidade, consistência e credibilidade.

*Three principles are of the essence: continuity, consistency and credibility.*

*Continuity first and foremost refers to our primary objective of maintaining price stability over the medium term. Consistency means to act in line with our primary objective and with our strategy both in time and over time. Credibility implies that our monetary policy is successful in anchoring inflation expectations over the medium and longer term. This is the major contribution we can make in support of sustainable growth, employment creation and financial stability. And we are making this contribution in full independence. Gaining credibility is a long and laborious process. Maintaining it is a permanent challenge. But losing credibility can happen quickly – and history shows that regaining it has huge economic and social costs. (...) In spite of the decoupling experienced in recent years, the fortunes of advanced and emerging economies are intimately linked. The growth of emerging economies has brought a much higher level of economic prosperity to hundreds of millions of their people. And their rising role means that today they share responsibility for global economic performance in half with the rest of the world. They account for almost 50% of global GDP measured in purchasing power parity terms (or just over one third of global GDP measured in market exchange rates). In today's global economy, advanced economies can face some of the same distress that was earlier associated with emerging economies: profound fiscal challenges, sudden stops in capital flows, macroeconomic retrenchment and forced reform. At the same time, and going forward, the emerging economies will be confronted with the challenges that have long concerned advanced economies: population ageing and, perhaps, reform fatigue. In spite of the current challenges faced by the global economy, we must resist temptation to resort to unilateral policies, and we must work together to ensure that the gains achieved are firmly secured for future generations. (Draghi, 2011, s/p)*

A gestão do sistema monetário e financeiro internacional aumentou recentemente o alcance e a abrangência do seu impacto, revelando ser um jogo onde se luta pela competitividade entre nações e que constitui um objetivo prioritário dos governos, em especial os emissores de moeda internacional, através dos seus bancos centrais e de instituições internacionais (e.g., FMI, BIS, BCE), como o controlo da evasão fiscal, o combate ao terrorismo, a defesa e segurança nacional, entre outros argumentos. Zarate (2013) aponta para este facto mais visível, em especial após o ataque terrorista de 11 setembro de 2001:

*After September 11, 2001, the United States unleashed a counterterrorist financing campaign that reshaped the very nature of financial warfare. There were three primary themes defining this campaign that shaped the environment and evolution of financial power after 9/11:*

- *the expansion of the international anti-money laundering regime;*
- *the development of financial tools and intelligence geared specifically to dealing with issues of broad national security;*
- *and the growth of strategies based on a new understanding of the centrality of both the international financial system and the private sector to transnational threats and issues pertaining to national security.*

*This environment reshaped the ways in which key actors—namely, the banks—operated in the post-9/11 world. In this context, governments implemented and expanded global anti-money-laundering regulations and practices based on principles of financial transparency, information sharing, and due diligence. They applied new reporting and information-sharing principles to new sectors of the domestic and international financial community, such as insurance companies, brokers and dealers in precious metals and stones, money-service businesses, and hawaladars (hawala is a trust-based money transfer mechanism). (Zarate, 2013, p. 89)*

Mas a atitude que parece ser de defesa provoca reações, em especial dos emissores das moedas em reserva – EUA, União Europeia –, e como Couto (2005) advoga: Como toda a acção provoca uma reacção, qualquer esforço ofensivo duma das partes é contrariado por um esforço defensivo da outra parte que, para ser superado, exige um acréscimo do esforço ofensivo, que será novamente contrariado por um acréscimo do esforço defensivo e assim sucessivamente. Este jogo de parada e resposta, de acção e reacção de intensidades crescentes, gera uma espiral de violência, que tende a ascender aos extremos.» (Couto, 2005, p. 12). Quanto maior a uniformização da atuação dos contrários sob os mesmos critérios, regras, *standards*, procedimentos e delegação de competência de decisão em automatismos e tecnologia, maior a possibilidade de manipulação e ataque com grande abrangência e intensidade de impacto. Esta vantagem estratégica, em especial americana ou anglo-saxónica, pode ser limitada com a ascensão da civilização milenar chinesa.

Parece neste ponto muito importante realçar as constatações de Lara (2002), pois contribuem para melhorar o discernimento sobre a forma de utilização do modelo estratégico geofinanceiro, isto é, considerando que a dinâmica da vida atual é caracterizada desta forma:

A modernidade atual vive em permanente rotura: rotura técnica, científica, económica, funcional, pondo em causa instrumentos de ontem, destactualizando os conceitos da véspera, a aparelhagem novíssima, e com isto pondo em causa também qualquer certeza metafísica, qualquer constância tradicional, princípios éticos, sociais, integradores de uma determinada ordem, sacrificada ao altar do progresso imparável, no qual só uma minoria elitista se consegue realizar, aproveitando da liberdade, da tolerância e da mudança primeira permanente. (...) A globalização é uma ideologia elitista, criada por uma minoria privilegiada, e de vocação imperialista. (...) E, no entanto, esta tentação hegemónica, expansionista, imperial, perdurará enquanto a humanidade existir. (Lara, 2002, p. 236)

Esta visão imperial e expansionista do império contemporâneo e da necessidade antiga e quase anacrónica de o manter e por ele lutar, agora sustentando parte da sua estratégia no sistema monetário e financeiro, leva à suposição de as crises financeiras internacionais poderem ter o seu embrião na utilização desta força especial, que explora a inexistência de consciência das reais capacidades de uns e das capacidades do contrário demonstrando irrealismo e por vezes fantasia e ilusão, em especial quanto à capacidade de desgaste do contrário, cerco e bloqueio e ao controlo da escalada e do risco inerente; por isso: «Persiste a coexistência e a tensão entre a homogeneidade e a heterogeneidade, com sinais contraditórios para a evolução do ordenamento internacional.» (Andrade, 2012, p. 60). E Couto recomenda: «Neste contexto, as novas concepções da estratégia, além de absorverem os conceitos das concepções modernas, alargam ainda a estratégia a qualquer organização que atue num universo agónico, hostil ou competitivo, no qual se jogue a sua sobrevivência.» (Couto, 2005, p. 22)

Parece que a sociedade em geral confia nos atores do sistema financeiro internacional para anteciparem os movimentos estratégicos e os mecanismos de ação neste ponto caracterizados, sabendo salvaguardar e minimizar riscos de perda para os seus clientes e utilizadores. Tendo-se atingido, no momento atual, o ponto de algum consenso internacional na necessidade de regulamentação sobre o sistema financeiro e de organização das políticas monetárias com vista à urgência de estabilidade financeira mundial, pode-se questionar porque não direcionar as atenções para a facilitação da existência de uma moeda única que permitiria anular os conflitos internacionais assentes na diferenciação pela moeda e reduziria a necessidade de regulamentação e controlo? Mas aparentemente não é um caminho possível, porque a moeda é um símbolo de identidade nacional e um meio de quantificação de riqueza e/ou de poder internacional, permitindo a

afirmação da diferença entre nações e o relacionamento em parcerias ou dependências mútuas entre Estados. Com uma única moeda seria mais difícil a afirmação do poder internacional, perder-se-ia um dos elementos distintivos e manipuláveis (unidade de medida) de poder e de comparação entre contrários em diferentes momentos e uma forma de defesa do interesse nacional. Logo, parece ser a moeda internacional necessária ao processo estratégico integrado dos Estados e fundamental no atual governo financeiro mundial projetado, através do G20. A propósito, relembra-se a constatação de Lara (2002): «Bem pelo contrário, uma vez que desaparece o vínculo formal que deu visibilidade e sustentação jurídica ao colonialismo e à colonização em geral, característica óbvia da dependência referida, a tutela tornou-se, por isso, menos evidente, menos determinável pela generalidade dos indivíduos, e, portanto, mais capciosa, porque menos determinada, menos responsabilizável e menos definida» (Lara, 2002, pp. 237)

Os elementos essenciais do processo estratégico internacional estão à disposição das ambições de poder internacional e o meio financeiro internacional é um dos elementos principais atualmente, tal como Katz (2013) afirma: «*Financial warfare is a new means of power projection that offers the United States significant capabilities in addition to its traditional repertoire. Financial warfare can support US policy objectives by directly attacking an adversary's sovereign financial structures, individual regime elites, or commercial industries and enablers.*» (Katz, 2013, p. 84). Lara (2002) considera ser este novo campo estratégico internacional o prolongamento dos modelos imperiais que em séculos anteriores se afirmaram:

O século XXI prolonga, sobretudo os modelos imperiais do tipo institucionalizado, como no caso do império chinês, embora em transformação, ou do império norte-americano, mas é o palco da progressão de um novo tipo de fenómeno imperial caracterizado pela impessoalidade, pela indefinição das fronteiras terrestres ou físicas em geral, pela predominância de uma determinada fórmula económica, sem uma liderança visível. (...) O que, não significa, de modo algum, o fim do fenómeno da dependência, quer de natureza económica, quer de natureza cultural, quer mesmo de índole política, militar, tecnológica e de outras naturezas complementares. (...) A globalização aproveitou naturalmente este cenário para continuar o internacionalismo capitalista que se desenvolveu a coberto da super-estrutura jurídica e política internacional, de estruturas formais de âmbito nacional e de circuitos económicos e de comunicação e relacionamento autónomos, novos, desenvolvidos em função das relações económicas que caracterizam a situação de feudalismo internacional em que vivemos. (Lara, 2002, pp. 237-241)

## **Síntese sobre os elementos do processo estratégico na esfera política e psicológica**

De seguida é resumida a conclusão da investigação sobre elementos do processo estratégico na esfera política e psicológica, que incluem a modalidade de ação, o objetivo fixado pela política, o meio e meios de coação e os princípios e as regras e os níveis de decisão e execução. Relativamente ao processo estratégico geofinanceiro, ao serviço de objetivo político e psicológico parece caracterizar-se como um robusto efeito surpresa e imobilizador de contrários, sustentado nas sete variáveis geofinanceiras identificadas nesta investigação. Relativamente à modalidade de ação, esta consiste na imposição, ou na expulsão, ou na exploração, ou no aprisionamento dos contrários, em especial no seio do sistema financeiro internacional, que se desenrola conforme o objetivo político geralmente veiculado como um *Soft power*, apesar de o poder da força e de a abrangência do impacto que oferece serem correspondentes à de um *hard power*, e que se concretiza na determinação de agendas políticas com causas comuns, como a estabilidade financeira global, na atração em forma de alianças ou atribuição de benefícios para utilização de moeda internacional, ou ainda em sanções, embargos e restrições para o efeito oposto e que envolve, pelo menos, três meios de ação e coação: (1) o ataque à formação e acumulação de capital; (2) o ataque sobre a liquidez dos mercados; e (3) o ataque através da gestão de risco.

Todos eles podem ser utilizados independentemente uns dos outros, ou em conjunto, em simultâneo ou em momentos faseados e sequenciais, dependendo do impacto pretendido em cada circunstância, bem como do objetivo de fragilizar o alvo ou aniquilá-lo. Poderemos afirmar que emerge deste processo estratégico geofinanceiro a sustentação do modelo do conceito geofinanceiro, que tem vindo a ser caracterizado com o objetivo de o teorizar nesta investigação. Emergiu ainda que, por via do sistema financeiro internacional, bem como pela evolução histórica – descrita em exemplos reais –, é afirmado também o interesse nacional, a defesa deste e ainda a proteção da soberania nacional, alavancando os meios geofinanceiros para alcançar objetivos políticos, muito distintos dos assumidos pelos atores da indústria financeira no desempenho da sua atividade.

Foi investigada como exemplo a evolução da corrida a reservas internacionais, sob o ponto de vista da geofinança. Foram agregadas em nove tipos de influência cultural e identitária e



legal – denominadas «famílias» –, utilizando as origens de influência dos sistemas legais e bancários. Da observação realizada, pode concluir-se que nas últimas três décadas se verificou uma corrida a reservas internacionais superior a períodos anteriores, em especial após a entrada do euro, estando a família asiática no topo e em velocidade de crescimento, detendo 49% do total mundial em 2013. Segue-se a família da Europa de Leste – no total tem apenas 6% – e a família árabe, que atinge 9%, aproximando-se esta da família inglesa – 12% –, estando mais distanciada a família lusófona, cujo peso é de cerca de 3%. Esta análise baseada num agrupamento por «origem familiar» permitiu observar a concentração de detentores de ativos em moeda estrangeira – reservas internacionais –, em que grau esse fenómeno ocorre, bem como o comportamento do investimento em reservas internacionais, especialmente em US\$ e discutir as intenções para tal comportamento de acumulação de reservas internacionais. Foram ainda analisados exemplos da evolução histórica do comportamento das moedas internacionais e seu enquadramento em eventos políticos e económicos.

Adicionalmente, foram analisados os princípios e as regras que regem o sistema financeiro internacional, e que nesta esfera têm carácter de *Soft law*, isto é, recomendações, orientações, diretrizes, políticas não obrigatórias e de aplicação «voluntária», mas que fazem emergir o modelo de tomada de decisão no setor financeiro como um modelo de comportamento organizacional, no sentido em que as decisões estratégicas são tomadas pelos atores principais, mas ainda por uma estrutura tecnocrata assente em SOP (Standard Operational Procedures), blindada pela automatização num processo STP (Straight Through Processing) que impede alterações nacionais .

A investigação realizada sobre o processo estratégico na esfera política e psicológica – modalidade de ação e os fatores de decisão, como o objetivo fixado pela política, o meio e meios de coação, bem como os princípios e as regras e os níveis de decisão – demonstrou e permitiu a teorização do processo estratégico geofinanceiro caracterizado como um robusto efeito surpresa e imobilizador de contrários, sustentado nas sete variáveis geofinanceiras identificadas e enquadrado no princípio estratégico da importância do objetivo (A. S. Ribeiro, 2010, p. 133).

A figura seguinte estrutura a teorização dos elementos do processo estratégico geofinanceiro, no sentido de mostrar os temas de âmbito geofinanceiro que foram investigados, bem como as conclusões que emergiram da mesma. Assim:

Fig. 105 O processo estratégico geofinanceiro na esfera política e psicológica



© Teodora de Castro, 2016

Design de Marta de Castro, 2016

(Teodora de Castro 2016)

## Capítulo 5: O Processo Estratégico Geofinanceiro – esfera física

A investigação vai agora focar-se na esfera física do processo estratégico geofinanceiro e procurar demonstrar o elemento movimento – esfera física que Hart (2012, p. 334) define como tendo um carácter logístico – recursos físicos (acessibilidade, disponibilidade, quantidade) – e mais objetivo; este tem intrínseco o fator surpresa, mas baseado numa execução táctica, i.e., «*tactics lies in and fills the province of fighting*» (Hart, 2012, p. 337).

Esfera física – permite maior eficácia no «movimento»: poder global através de políticas de agendas comuns ao G10 e ao G20, que geram diretrizes, orientações e legislação internacional aplicáveis via sistema financeiro internacional, as quais se podem observar em temas não-bancários como as políticas, diretrizes reproduzidas em legislação internacional e «local» sobre manobras de combate, como *anti-money laundering*, *anti-tax avoidance*, *anti-terrorism*, *anti-corruption*, *anti-social and political international sanctions*, ou manobras de proteção e defesa como *good measures* (e.g. responsabilidade corporativa, responsabilidade social, responsabilidade socioambiental e sustentabilidade), *global financial stability*, protecionismo económico, *offshores e tax heavens*, *compliance* e toda a tecnologia criada para o efeito do «combate».

Por analogia ao processo estratégico militar, será investigado o método de aplicação de sanções internacionais, bem como outras restrições implementadas por via do sistema financeiro internacional para «combate» ao terrorismo, lavagem e branqueamento de capitais, evasão fiscal e corrupção e, no plano de «proteção e defesa», vetores de bom , estabilidade financeira, protecionismo e *compliance*, incluindo a análise e discussão das «quatro linhas de defesa» de uma organização, que parece poder enquadrar-se no princípio da economia de esforço e no princípio da liberdade de ação (A. S. Ribeiro, 2010, pp. 142, 166).

O primeiro âmbito do processo estratégico geofinanceiro – poder internacional entre potências (dependências e alianças), através dos instrumentos de política monetária e sua execução via sistema financeiro internacional (moeda, dívida soberana, reservas em moeda

internacional) – é o mais representativo da modalidade de ação geofinanceira: tem por objetivo estratégico a redução do esforço de combate ao mínimo possível, respeitando o princípio da importância do objetivo (Ribeiro, 2010, p. 133), conseguindo-se manipular, anular ou bloquear a ação de mercados e Estados inteiros, bem como a dinâmica do comércio internacional.

O segundo âmbito do processo estratégico geofinanceiro – a esfera física – parece emergir como o mais relevante, em termos de «combate tático» a diversas causas globais, com contrários claramente identificados e caracterizados, apesar de ambas as esferas do processo estratégico interagirem, como Hart (2012, p. 337) ensina: *«Movement generates surprise, and surprise gives impetus to movement.»* Rickards (2015, s/p) apresenta a dúvida representativa desta «esfera» física do processo estratégico geofinanceiro: *«If your nation has no access to this global payments network, your economy is toast. And it's the U.S. and other Western powers who call the shots. Iran was cut off from SWIFT in 2012. Hyperinflation and bank runs followed in short order. (...) We asked what would happen if the roles were reversed? Instead of the U.S. banning its enemies from SWIFT, what if China tried to "de-SWIFT" Taiwan or the Philippines? What if financial weapons developed by the U.S. were adopted by China and turned against the U.S. and its allies?»*

Assim, a esfera física consiste no elemento movimento: conciliando o panorama do sistema financeiro internacional com a visão da teoria geral da estratégia (Hart, 1954; A. S. Ribeiro, 2010), parece emergir que, no âmbito do poder global, a esfera física consiste nas políticas de agendas comuns ao G10 e ao G20 (2011, 2016), que geram diretrizes e orientações e legislação internacional, aplicável via sistema financeiro internacional, as quais podem ser observadas em temas não-bancários. Estes incluem, nomeadamente, as políticas, diretrizes reproduzidas em legislação – internacional e local – sobre manobras de combate, entre as quais: *anti-money laundering, anti-tax avoidance, anti-terrorism, anti-corruption, anti-social and political (international sanctions)*, ou manobras de proteção e defesa como *good measures* (responsabilidade corporativa, responsabilidade social, responsabilidade socioambiental e sustentabilidade), *global financial stability*, protecionismo económico, *offshores e tax heavens, compliance* e toda a tecnologia criada para o efeito. A figura seguinte sistematiza os meios da esfera física do processo geofinanceiro:

Fig. 106 Meios da esfera física do processo geofinanceiro

## Combat

- Anti money laundering - anti lavagem dinheiro
- Anti tax avoidance - anti evasão fiscal
- Anti Off-Shores e Tax heavens - anti paraísos fiscais
- Anti terrorism - anti terrorismo
- Anti corruption - anti corrupção
- Anti social and political - International Sanctions . Sanções e embargos internacionais

## Protection

- Good Governance policies\*** - Políticas de Bom Governo
- Global Financial Stability** - Estabilidade financeira global
- Proteccionismo económico** - Proteccionismo económico
- Compliance**
- 4 lines of defense** - as 4 linhas de defesa

\* Este tema pode incluir questões de responsabilidade corporativa, responsabilidade social, responsabilidade socioambiental e sustentabilidade

(Teodora de Castro, 2016)

Parece emergirem elementos essenciais do processo estratégico, os quais estão à disposição das ambições de poder internacional, sustentando parte da sua estratégia no sistema monetário e financeiro – geofinança –, sendo que as crises financeiras internacionais parecem advir da utilização desta força especial, quando há consciência das suas capacidades e das capacidades do contrário, em especial quando este demonstra irrealismo face às suas próprias capacidades. Dentre as capacidades desta «força especial da geofinança» são relevantes a de desgaste do contrário, a de cerco, a de bloqueio e a de retardamento da capacidade de ação do contrário. Estas capacidades levam ao controlo da escalada e ao risco inerente, sendo que «persiste a coexistência e a tensão entre a homogeneidade e a heterogeneidade, com sinais contraditórios para a evolução do ordenamento internacional» (Andrade, 2012, p. 60); de acordo com Couto (2005, p. 22), «neste contexto, as novas conceções da estratégia, além de absorverem os conceitos das conceções modernas, alargam ainda a estratégia a qualquer organização que atue num universo agónico, hostil ou competitivo, no qual se jogue a sua sobrevivência».

O processo estratégico na esfera física, onde o movimento entre as partes decorre e onde a força do poder geofinanceiro se concentra, justifica o estudo da modalidade de ação.

## Elementos do processo estratégico geofinanceiro na esfera física

### A modalidade de ação

A modalidade de ação do processo estratégico na esfera física poderá considerar-se enquadrada no conceito de *hard power* de Joseph Nye (2004), i.e., o poder baseado no comportamento de ameaça e indução, geralmente imperativo e com caráter obrigatório e mandatário, sendo que, por outro lado, A. S. Ribeiro (2015) complementa advogando que é um instrumento de bloqueio da atividade de contraparte, via sistema formal, cujo fim último é derrotar e aniquilar a contraparte. Neste caso, está-se perante uma situação de litígio – relação de conflito de elevado risco de guerra –, o que, caso surja evidência de incerteza resultante de falta de controlo dos acontecimentos, concomitantemente com a ausência de conhecimento sobre capacidade e intenções dos atores, leva a que a crise possa surgir na sequência de interação que eclodiu por efeito de um ato hostil de um dos intervenientes e, na perceção de ambas as partes, de alta probabilidade de emprego da força militar. Esta acumulação de tensão leva à movimentação de todas as expressões, fatores e fontes de poder nacional, podendo conduzir à intervenção de outros Estados, atores e organizações internacionais. O risco de guerra coloca requisitos específicos aos decisores que nela intervêm quanto ao seguinte: nível hierárquico e qualidade e modelos de emprego, como declarações formais de dirigentes, comunicação social para modificar posições de opinião pública, conquista de apoio e informação de ameaças com recurso à diplomacia. O objetivo é enfraquecer, desorganizar e dividir o contrário, criando perturbação política interna e, finalmente, mostrando meios militares.

Também Cooper (2004, pp. 167-180) considera: «*Hard power is coercive force. Soft power (it seems) can be just about anything else. (...) Hard power may not be as powerful as it might seem at first sight but we do at least know what it is.*» E recorda alguns pensamentos de estratégias anteriores que traduzem a noção de *hard power*:

*Bismarck is famous for the remark that: «This policy cannot succeed through speeches (...) and songs; it can be carried out only through blood and iron». Mao Zedong took the view that power grew out of the barrel of a gun. Lyndon B. Johnson thought that «when you've got them by the balls the hearts and minds will follow». Machiavelli says it is better to be feared than loved, to compel that is rather than to attract: «men love at their own pleasure and fear at the pleasure of the Prince». (Cooper, 2004, pp. 167-180).*

E Nye (2004, p. 5) elucida: «(...) we know the military and economic might often get others to change their position. Hard power can rest on inducements ("carrots") or threats ("sticks")». Pode considerar-se que a esfera física no contexto da geofinança assenta no sistema formal de acordos e legislação internacional, que os atores do sistema financeiro internacional implementam e executam através de regras e regulamentos, que derivam da lei acordada e assumida entre os Estados, baseado num processo legislativo formal – *hard law*. Assim, parece poder concluir-se que as regras e os regulamentos destinados ao sistema financeiro nascem como manobra tática, com carácter de *tacit bargaining*, que, conforme Schelling (1980) nos informa, é inerente à estratégia de conflito internacional, consistindo em alcançar resultados mutuamente vantajosos:

*In fact, the richness of the subject arises from the fact that, in international affairs, there is a mutual dependence as well as opposition. (...) For this reason, «winning» in a conflict does not have a strictly competitive meaning. (...) It means gaining relative to one's own value system. Strategy is not concerned with the efficient application of force but with exploitation of potential force. (...) there is a common interest in reaching outcomes that are mutually advantageous. (...) Bargaining situations are situations in which the ability of one participant to gain his ends is dependent to an important degree on the choices or decisions that the other participant will make. (Schelling, 1980, pp. 3-6)*

Da teorização do conceito feito ao longo da investigação emerge que no sistema financeiro internacional, dada a sua ligação em rede coordenada, os atores são interdependentes e, por isso, é acessível percecionar o surgimento de conflitos e resistências – tal como Bracken (2007, p. 4) realça: «financial warfare has behaviour of risk communication as well, both for the target and others in the network» –, podendo de imediato antecipar o comportamento uns dos outros, sem haver necessidade de comunicação direta entre eles, porquanto o sistema foi desenvolvido com base e fundamento num comportamento racional e objetivo, enquadrado num processo de decisão predeterminado. As manobras e contramanobras tendem a não ser negociadas, ocorrendo à distância. Os atores têm a perceção do comportamento das contrapartes, exercendo um controlo «mútuo» entre eles, o que



permite ir ajustando a atividade sempre que o resultado não é o expectável e antecipável, ultrapassando assim falsas perceções das realidades uns dos outros. Esta observação dos factos é defendida por Bracken (2007, p. 4) quando refere que: «if other banks in the Interbank market (banks making short-term loans to other banks) view it as taking major risks by its dealings (...), they are likely to be cut off. Seen this way, financial warfare is a consensus-building device. It sets up a coalition made up of allies and those sitting on the fence who will have to decide whether to honour the sanctions».

O processo decorre, quase sempre, sem identificação física e individual das partes, dado que a estrutura do sistema financeiro internacional considera inapropriada a negociação explícita e direta, uma vez que esta pode colocar em causa a confiança e a credibilidade dos atores. Esta confiança e credibilidade assentam também na crença de que os atores estão a implementar e executar diretrizes e orientações de âmbito e interesse internacional tendo por base o princípio de que não são contestáveis ou negociáveis. Por outro lado, para além da possibilidade de adesão por incentivos definidos nos textos regulamentares alinhados com o pensamento político, existe a consciência de uma tática coerciva, no sentido de os atores saberem que, caso não cumpram a regulamentação, são penalizados, nomeadamente através da sua exclusão do sistema financeiro internacional, deixando de ter contrapartes com quem transacionar fluxos financeiros, ou de ameaças financeiras de restrição de liquidez, ou multas e penalizações com forte impacto em perda financeira e reputacional, e ainda bloqueio de ativos financeiros. Lawler (1995, p. 248) descreve: «Coercive tactics take the form of threats and damage and presuppose a coercive capability anchored in actors' positions in a social structure. Threats express intent to do harm and implicitly or explicitly contain an "if-then" contingency.» Esta manobra tática garante a ambas as partes a implementação cooperante.

Os embargos económicos e as sanções com ações especificamente dirigidas, nomeadamente, ao congelamento de bens, bloqueamento de contas bancárias, congelamento de ativos – como refere Bracken (2007, p. 4): «a good case (...) North Korea decided to test its atom bomb when it did, in October 2006, because of the asset freeze placed on accounts Banco Delta Asia in Macao by Chinese authorities, at U.S. urging» –, e inibição de transações financeiras envolvendo PEP (Political Exposed Persons), nomeadamente das elites políticas e outras entidades de elevada visibilidade, bem como

outras medidas para a efetiva aplicação de sanções (UN, 2015; OFAC, 2016) são exemplos de *hard power* via *hard law* na geofinança, como o G20 (2011, s/p) adverte, escrevendo que: «(...) we stand ready, if needed, to use our existing countermeasures to deal with jurisdictions which fail to meet these standards». Na investigação serão procurados outros exemplos da utilização do sistema financeiro internacional para efeitos distintos da sua atividade, i.e., para a defesa de interesses de soberanias (e.g., coleta de receitas fiscais, controlo da evasão fiscal dos seus cidadãos). Para este fim são utilizados dois meios que se autoimpõem, i.e., para ser possível utilizar a moeda internacional emitida por esse soberano têm de ser cumpridas todas as regras, incluindo aquelas que estão fora do âmbito exclusivo da atividade financeira, mas que, contudo, se enquadram no âmbito da regulamentação e legislação internacional a que os Estados estão comprometidos, como demonstra esta afirmação extraída de uma ata do G20 (2011, s/p), onde se comunica que: «(...) we are developing macro-prudential policy frameworks and tools to limit the build-up of risks in the financial na, building on the ongoing work of the FSB-BIS-IMF on this subject.» Esta ideia enquadra-se no defendido por Schelling (1980), pois perante a essência de uma tática aplicável a uma lógica de situações indetermináveis, cuja essência da tática é voluntária mas impõe um sacrifício irreversível de liberdade de escolha, o autor defende que: «[Tactics] the paradox that the power to constrain an adversary may depend on the power to bind oneself; that, in bargaining, weakness is often strength, freedom may be freedom to capitulate, and to burn bridges behind one may suffice to undo an opponent.» (Schelling, 1980, p. 22)

As organizações internacionais e os Estados impõem internacionalmente embargos, sanções e regras de *compliance* (BIS, 2014; ONU, 2015), nomeadamente quando o G20 informa que: «FATF (...) published an updated list of jurisdictions with strategic deficiencies» que consistem em regras de penalização, e até o total impedimento de utilização do sistema financeiro internacional, por contrários ou Estados ou outros sistemas financeiros nacionais, que não cumpram as mesmas regras internacionais (US Department of State, 2014; União Europeia, 2014). Um exemplo de sanções impostas recentemente referidas pela União Europeia (2015) respeita aos esforços realizados no tocante à escalada da crise na Ucrânia, com o objetivo de proteger a unidade territorial, resultando que os meios de coação determinados pelo Estado na sua estratégia internacional têm junto do sistema financeiro forte impacto resultante das regras referidas. Eis o exemplo da recente crise ucraniana:

*The EU called on Russia to immediately withdraw its armed forces to the areas of their permanent stationing, in accordance with the Agreement on the Status and Conditions of the Black Sea Fleet stationing on the territory of Ukraine of 1997. In a statement of the Heads of State or Government following an extraordinary meeting on 6 March, the EU (...) first suspended bilateral talks with the Russian Federation on visa matters and discussions on the New (EU-Russia) Agreement as well as preparations for participation in the G8 Summit in Sochi, the EU also set out a second stage of further measures in the absence of de-escalatory steps (...) [and] in the absence of de-escalatory steps (...) the EU imposed the first travel bans and asset freezes against Russian and Ukrainian officials following Russia's illegal annexation of Crimea. (União Europeia, 2015, s/p)*

Bracken (2007) reforça a afirmação e a constatação da geofinança como um processo estratégico muito eficaz e convergente com o militar, político e económico, que nesta investigação se procura provar, descrevendo como o bloqueio de contas bancárias serve para combater contrários considerados fomentadores de terrorismo e corrupção, como é o caso do Irão, do Iraque e da Coreia do Norte no seu artigo intitulado «Financial Warfare as a Strategy»; assim:

*One criticism of U.S. offensive financial warfare is that it is unlikely to be effective. Iran in 2007, for example, earns about \$300 million a day in oil and gas exports. This money flow is not the object of financial actions because it is tied to the legitimate sale of oil and gas to customers around the world. The amount of money blocked in bank accounts held in the name of Iranian Revolutionary Guards, for example, is small compared to these larger flows of money coming from the energy exports. But this view fails to put financial warfare in a strategic context. Blocking bank accounts of key groups and individuals puts the spotlight on them and thereby increases the risks to any company or government doing business with them. Financial sanctions legitimize additional actions, both financial and non-financial, which can ratchet up more pressure. This is where financial warfare and military strategy converge. Most people think of financial warfare as a substitute for military action, which it is, up to a point. But after a point it becomes a complement rather than a substitute. (...) It is, therefore, more likely to be considered acceptable in a political sense. It was the Iraqi people who suffered most from the embargo placed on Iraq from 1991-2003; Saddam and his cronies bypassed the embargo. Blocking bank accounts and disrupting money flows is a sharp instrument that goes after those in power who are calling the shots. In many respects, conventional economic warfare is like carpet bombing; financial warfare is like precision strike. Neither one guarantees success, but the latter approach is usually more attractive. Another aspect of placing financial warfare in an escalation framework is that it doesn't just play the game, it reshapes it. The U.S.'s use of informal financial pressures is a case in point. Over 40 major global banks and financial institutions have cut off or sharply reduced their dealings with the Iranian government and businesses at the urging of U.S. Treasury and State Department officials. This is action that goes beyond official UN sanctions intended to deal with Iran's nuclear program. Consider a bank that serves as a financial intermediary for Iran or North Korea. It now has to evaluate the reputation risks to its entire portfolio in*

*dealing with such “hot” clients. Again, credit is confidence. (...) According to Stuart Levey, Undersecretary of the Treasury for Terrorism and Financial Intelligence, All the banks we’ve talked to are reducing significantly their exposure to Iranian business. It’s been a universal response. They all recognize the risks—some because of what we’ve told them and some on their own. You don’t have to be Sherlock Holmes to see the dangers. Viewed as a «next step» in a dynamic escalation, financial warfare may be much more effective in building pressure than is commonly believed. Financial warfare could produce explosive effects, quite literally. This is another reason for looking at financial warfare as an escalation process: the failure to estimate and analyze its potential effects can lead to serious mistakes and big surprises. It can only be appreciated with a thorough understanding of it as a dynamic process. (Bracken, 2007, p. 4)*

Parece emergir que a modalidade de ação geofinanceira consiste na utilização de instrumentos e serviços financeiros – e.g., contas bancárias, ativos financeiros, fluxos transacionais – como arma letal enquadrada em legislação internacional, o que parece fazer sentido em situação de litígio extremado, consistindo num *hard power* alimentado pela *hard law*, que Flohr (2014, p. 6) advoga manifestar-se cada vez mais pela orientação do poder e do comportamento do Estado, e não como um reflexo das aspirações e vontade política da sociedade. Nesta perspetiva, Bracken (2007, p. 4) refere dois efeitos desta modalidade de ação, sendo o primeiro um «dano direto» [*direct pain*] no contrário, e o segundo um efeito de «ações sucessivas» (A. S. Ribeiro, 2010, pp. 230-233) [*sequence of actions*], que forcem a alteração do comportamento do contrário. Assim:

*(...) there is a large spectrum of intermediate cases between small financial sanctions which substitute for kinetic attacks and «all out» financial warfare complementing military attack. And it is this spectrum that gives us the key insight that financial warfare as a strategy is best viewed in an escalation framework. It has two separate effects. The first is the direct pain it causes to individuals and companies whose accounts are blocked or confiscated. The second impact comes from its place as a «next-step» action which is considered reasonable and justifiable. The next step builds on a sequence of actions which raise the bar of what are seen to be sensible and legitimate measures to right some wrong or to force a change in behaviour. If the current step does not do this, the next step might. Placing financial warfare in an escalation framework has several important aspects. It is more focused than traditional economic warfare. (Bracken, 2007, p. 4)*

## Os fatores de decisão

### O objetivo fixado pela política

O objetivo político tem assumido relevância crescente, em especial no que concerne ao potencial dinâmico, ao objetivo e ao fim estratégico político e à gestão do sistema financeiro para alcançar o mesmo. Um dos fatores de decisão que justifica uma modalidade de ação no âmbito estratégico é o objetivo fixado pela política, que o almirante António Silva Ribeiro define desta forma: «(...) indica o fim estratégico (o quê?) a alcançar ou a proteger. (...) a sua importância para os contendores, que determina o nível de esforço a desenvolver, isto é, o potencial mássico (forças materiais ou tangíveis) e potencial dinâmico (forças morais ou intangíveis) a utilizar» (A. S. Ribeiro, 2010, p. 106). Os extratos das atas das agendas das reuniões do G20, principalmente a partir de 2008, parecem ser demonstrativas das ambições e dos objetivos políticos, com enfoque no sistema financeiro, para que se possa confrontar, no plano real, o nível de esforço desenvolvido e os resultados observáveis desta estratégia geofinanceira. Estas incluem, nomeadamente, a transparência do mercado financeiro, a melhoria da regulação, o reforço do código de conduta internacional, a integridade dos mercados financeiros globais, a prevenção de conflitos de interesse e a manipulação ilegal do mercado, o reforço da cooperação internacional entre reguladores, a reforma das instituições financeiras internacionais (supranacionais) para aumentar a legitimidade e a eficácia (G20, 2008; 2009; 2010; 2011; 2012; 2013; 2014; e 2015). Assim:

**2008 Washington:** *The first G20 Leaders' Summit was held from 14-15 November 2008 in Washington D.C., United States of America. - The summit focused primarily on strengthening financial regulation, with agreement on a 47-point action plan to improve financial regulation over the medium term.*

**2009 London:** *G20 leaders met on 2 April 2009 in London, United Kingdom. - The summit focused on coordinated fiscal and monetary stimulus measures with the amount of 1.1 trillion US dollars to avert the threat of global depression, agreed on additional resources for the IMF and multilateral development banks to assist countries to weather the financial crisis and to establish the Financial Stability Board.*

**2009 Pittsburgh:** *The G20 Leaders' Summit was held from 24-25 September 2009 in Pittsburgh, United States of America. - Leaders designated the G20 to be the premier forum for international economic cooperation, agreed to act together to support the global recovery through a Framework for Strong, Sustainable and Balanced Growth with a Mutual*

*Assessment Process, and to reform global financial institutions, such as the International Monetary Fund and the World Bank.*

**2010 Toronto:** *The G20 Leaders' Summit was held from 26-27th June 2010 in Toronto, Canada. - The summit focused on the need for fiscal consolidation, with agreement that advanced G20 deficit economies would at least halve fiscal deficits by 2013 and stabilise or reduce sovereign debt ratios by 2016, complemented by on-going structural reform across all G20 members to rebalance and strengthen global growth. Leaders also agreed to conclude work in the Basel Committee on Banking Supervision on a new global regime for bank capital and liquidity by the Seoul G20 Summit and reiterated support for a successful conclusion to the Doha Round welcomed the fulfilment of their commitment to provide a US\$350 billion increase in capital to multilateral development banks and associated institutional reforms.*

**2010 Seoul:** *The G20 Leaders' Summit was held from 10-11 November 2010 in Seoul, Republic of Korea. - G20 leaders agreed to develop guidelines for addressing large current account imbalances under the Framework for Strong, Sustainable and Balanced Growth, delivered on International Monetary Fund (IMF) quota and reform and initiated the G20 development agenda and launched the Seoul Development Consensus for Shared Growth.*

**2011 Cannes:** *The G20 Leaders' Summit was held from 3-4 November 2011 in Cannes, France. Key outcomes of the summit are including the development of a country-specific Cannes Action Plan for Growth and Jobs, agreement to strengthen the World Trade Organization by considering additional and parallel international trade negotiations beyond the Doha Round mandate and the adoption of an action plan to support the development and deepening of local bond markets.*

**2012 Los Cabos:** *The G20 Leaders' Summit was held from 18-19 June 2012 in Los Cabos, Mexico. - Key outcomes of the summit are including the establishment of country-specific measures each G20 member would take to strengthen demand, growth, confidence and financial stability under the Los Cabos Growth and Jobs Action Plan, reaffirmation of G20 member pledges to increase International Monetary Fund (IMF) resources by US\$456 billion and to implement the 2010 IMF quota and reforms and progress on the G20 development agenda, particularly on food security, financial inclusion, sustainable development and inclusive green growth*

**2013 St Petersburg:** *The G20 Leaders' Summit was held from 5-6 September 2013 in St Petersburg, Russia. - Key outcomes of the summit are including the St Petersburg Action Plan, which sets out reforms for achieving strong, sustainable and balanced growth, coupled with an Accountability Assessment describing progress made on past commitments, extending the G20's and a reaffirmed commitment to implementation of agreed financial regulatory reforms and International Monetary Fund reform. G20 leaders also marked the 5th Anniversary of the G20, reaffirming their conviction that the foundation for sustainable growth and rising prosperity for all is an open world economy based on market principles, effective regulation, inclusiveness and strong global institutions, underpinned by the closer*



*partnership and collective action and shared responsibility of the G20, based on effective policy coordination.*

**2014 Brisbane:** *The G20 Leaders' Summit was held on 15-16 November 2014 in Brisbane, Australia. - The centrepiece was the delivery of country-specific growth strategies and a Brisbane Action Plan for growth. G20 leaders set a goal to lift the G20's GDP by at least additional two percent by 2018. Other outcomes from the Brisbane Leaders' Summit include: Endorsement of landmark G20 Principles on Energy Collaboration. Leaders also agreed a G20 Energy Efficiency Action Plan to deepen their collaboration on energy efficiency. A commitment to finalise and fully implement the agreed financial regulatory reforms, while remaining alert to new risks. Leaders noted their deep concern about the humanitarian and economic impacts of Ebola and issued a standalone statement of the G20's commitment to fight the current outbreak and support the international response.*

**2015 Antalya:** *Held on 16 November - Strengthening cooperation for global policies on strong, sustainable and balanced growth, Monitoring the implementation of growth strategies through an effective accountability mechanism, Adjusting the growth strategies in line with recent economic developments and improving their inclusiveness aspect. (Extratos da atas finais de cada reunião G20)*

Em dezembro de 2015 foi anunciada a reunião do G20 de 2016, sob a presidência chinesa e em território Chinês – Hangzhou –, tendo o comunicado do presidente da República Popular da China informado que o objetivo político era o seguinte:

*It [G20 Summits] proves that in a world of deepening economic globalization, cooperation is the sure way for countries to meet challenges and achieve common development. (...) We should strive to build an innovative, invigorated, interconnected and inclusive global economy and explore new ways to drive development and structural reform, injecting impetus into the growth of individual countries and energizing the global economy. We should embrace the vision of a global community of shared future, enhance economic connectivity and exchanges among countries and improve global economic and financial so as to address inequality and imbalance in global development and ensure that the benefits of economic growth will be equitably shared by people of all countries. (G20, 2016, s/p)*

O extrato da ata da reunião ocorrida no auge da crise financeira de 2008 pode ser considerado uma declaração de objetivos políticos com forte incidência no sistema financeiro internacional, bem como na causa da estabilidade financeira global. Na declaração final da G20 Summit 2008 foram fixados os objetivos políticos, com especial destaque para o reforço da transparência do mercado financeiro e dos incentivos para prevenir risco excessivo, a melhoria da regulamentação – em especial sobre gestão de risco e transversalidade de *standards* e práticas homogêneas – por todos os atores do sistema financeiro, o reforço do código de conduta internacional, a promoção da integridade dos



mercados financeiros globais através de maior proteção do consumidor e do investidor – prevenindo conflitos de interesse e manipulação ilegal do mercado – e atividades fraudulentas e abusivas, a partilha de informação com jurisdições até à data não cooperantes (*offshore*), o reforço da cooperação internacional entre reguladores na prevenção, gestão e resolução de crises financeiras, a reforma das instituições financeiras internacionais (supranacionais), para que estas áreas de atuação possam, adequadamente, refletir as mudanças nos equilíbrios económicos mundiais para aumentar a sua legitimidade e eficácia (EC, 2016):

*We commit to implementing policies consistent with the following common principles for reform.*

- *Strengthening Transparency and Accountability: We will strengthen financial market transparency, including by enhancing required disclosure on complex financial products and ensuring complete and accurate disclosure by firms of their financial conditions. Incentives should be aligned to avoid excessive risk-taking.*
- *Enhancing Sound Regulation: We pledge to strengthen our regulatory regimes, prudential oversight, and risk management, and ensure that all financial markets, products and participants are regulated or subject to oversight, as appropriate to their circumstances. We will exercise strong oversight over credit rating agencies, consistent with the agreed and strengthened international code of conduct. We will also make regulatory regimes more effective over the economic cycle, while ensuring that regulation is efficient, does not stifle innovation, and encourages expanded trade in financial products and services. We commit to transparent assessments of our national regulatory systems.*
- *Promoting Integrity in Financial Markets: We commit to protect the integrity of the world's financial markets by bolstering investor and consumer protection, avoiding conflicts of interest, preventing illegal market manipulation, fraudulent activities and abuse, and protecting against illicit finance risks arising from non-cooperative jurisdictions. We will also promote information sharing, including with respect to jurisdictions that have yet to commit to international standards with respect to bank secrecy and transparency.*
- *Reinforcing International Cooperation: We call upon our national and regional regulators to formulate their regulations and other measures in a consistent manner. Regulators should enhance their coordination and cooperation across all segments of financial markets, including with respect to cross-border capital flows. Regulators and other relevant authorities as a matter of priority should strengthen cooperation on crisis prevention, management, and resolution.*

- *Reforming International Financial Institutions: We are committed to advancing the reform of the Bretton Woods Institutions so that they can more adequately reflect changing economic weights in the world economy in order to increase their legitimacy and effectiveness. In this respect, emerging and developing economies, including the poorest countries, should have greater voice and representation. The Financial Stability Forum (FSF) must expand urgently to a broader membership of emerging economies, and other major standard setting bodies should promptly review their membership. The IMF, in collaboration with the expanded FSF and other bodies, should work to better identify vulnerabilities, anticipate potential stresses, and act swiftly to play a key role in crisis response.* (EC, 2016, s/p)

Em 2011-2013, anos após o despoletar da crise financeira, na reunião do G20, em Cannes, os objetivos políticos que envolveram temas geofinanceiros incluíam a discussão de benefícios da integração financeira e da resistência contra fluxos de capitais voláteis, a prevenção e a gestão de riscos que afetem a estabilidade financeira, o aprofundamento dos mercados obrigacionistas em moedas nacionais para e o aumento de assistência técnica das instituições internacionais, nomeando como entidades competentes no controlo da execução destes objetivos instituições supranacionais sem poderes de supervisão ou de regulação, nomeadamente o Banco Mundial, bancos multilaterais e regionais de desenvolvimento, o FMI, a UNCTAD, a OCDE, o BIS e o FSB (G20, 2011, s/p).

Daqui emerge a existência de objetivos estabelecidos pela política no processo estratégico geofinanceiro. Será agora investigada a existência de meios e de meios de coação.

## O meio e os meios de coação

Para efetivar o objetivo é necessário identificar o meio – recursos – e os meios de coação. O A. S. Ribeiro (2010) define o meio como sendo aquele que:

(...) indica as condições do ambiente de realização da ação estratégica (onde?) e obedece ao requisito de proporcionar a melhor materialização do objetivo fixado pela política. (...) a análise do meio deve considerar os atores, as características do ambiente e a transitabilidade do meio. (...) a análise aos jogos de apoios entre atores permite identificar aqueles que, caso influenciarem o respetivo potencial mássico, afetam a relação de forças entre eles. (...) (os meios) Também podem ser apresentados como recursos, quando um Estado os aplica para consolidar ou alcançar uma determinada posição estratégica. (...) podem representar linhas de ação ou esquemas de manobra que permitam atingir fins. (...) quando o que está em jogo não é muito importante: agir diretamente sobre os dirigentes

contrários com argumentos a que são sensíveis; agir diretamente sobre fações da opinião pública contrária, sobre governos aliados ou sobre organizações internacionais que podiam exercer influencia. (A. S. Ribeiro, 2010, p. 107)

Utilizando a análise de Susan Strange, Germain (2014) complementa defendendo que o poder reside na capacidade de decidir agendas, isto é, na capacidade de convencer e persuadir a adoção de um meio e curso de ação, bem como na capacidade de influenciar o menu de alternativas e meios:

*This understanding of power ties together the capacity of the state with the operation of private institutions and the inter-state system to provide for Strange a structural reading that suggests where power actually resides in the global political economy. Because power is about the capacity to decide agendas, it is not directly related to the ability of A to compel B to undertake a particular course of action; rather, it is related to the context of agency, which has two levels: 1) the capacity of A to convince B that its menu of choice involves X, Y and Z and nothing else; and 2) the capacity of A to influence this menu of choice either directly, through its own ability to compel the acceptance of the menu, or indirectly, because the majority of the elements of the menu remain in a dependent relationship to A. In other words, the exercise of such power could be either active or passive, as for example when what she called 'non-decisions' were taken (Strange 1986). Understood in this way, such structural power belonged as a property to the US throughout the entire period of supposed American decline. (Germain, 2014, p. 5)*

Dentro deste pensamento, o G20 (2011) parece ser um bom exemplo do meio do processo estratégico geofinanceiro, o qual está legitimado:

*We agree that, in order to strengthen its ability to build and sustain the political consensus needed to respond to challenges, the G20 must remain efficient, transparent and accountable. To achieve this, we decide to: Maintain our focus on the broad global economic challenges; Bolster our ability to deliver our agenda and work program effectively. We decide to formalise the Troika, made of past, present and future Presidencies to steer the work of the G20 in consultation with its members. We ask our Sherpas to develop working practices for the G20 under the Mexican Presidency; Pursue consistent and effective engagement with non-members, regional and international organisations, including the United Nations, and other actors, and we welcome their contribution to our work as appropriate. We also encourage engagement with civil society. We request our Sherpas to make us proposals for the next meeting. We reaffirm that the G20's founding spirit of bringing together the major economies on an equal footing to catalyse action is fundamental and therefore agree to put our collective political will behind our economic and financial agenda, and the reform and more effective working of relevant international institutions. (G20, 2011, s/p)*

Da investigação e busca de um quadro de segurança estável e legitimado emerge a utilização do sistema monetário e do sistema financeiro internacional, bem como o processo de gestão da lei internacional como fatores de decisão estratégica internacional – os meios de coação: as sanções e os embargos internacionais, plataforma fiável, com regras *standard*, universal e controlável. A criação de organizações supranacionais, como a ONU, o Banco Mundial, a NATO, após a Segunda Guerra Mundial, tiveram na sua origem serem órgãos de resolução de problemas, potencialmente disruptivos e comuns a várias nações e, sobretudo, cuja atuação fosse legitimada por todos. Especialmente durante a Guerra Fria tiveram início ações de embargos económicos, o que é confirmado por Cooper (2004) quando afirma que o processo de legitimação do objetivo político acontece por participação, como numa «democracia representativa». Assim:

*The third and most important source of legitimacy internationally is participation. The United Nations remains the most important source of legitimacy because of the (sometimes contradictory) aspirations and norms it represents, because of its established place in the international legal framework but above all because it is a forum in which everyone has a voice. The world cannot be governed by the same kind of representative democracy that has become the norm domestically (though it is still not fully observed in most countries). But the more those affected are seen to be involved in the decision making process the more the decisions taken are likely to be considered legitimate. (Cooper, 2004, p. 179)*

O Conselho de Segurança da ONU pode, ao abrigo do «Chapter VII of the Charter» (ONU, 2015, s/p), implementar medidas com o objetivo de manter e/ou repor a paz e a segurança, medidas essas que incluem sanções de natureza económica ou outras que não envolvam intervenção armada dentro do âmbito de uma ação militar internacional. É desta forma que as sanções constituem um instrumento relevante para impor decisões do Conselho de Segurança, pois é uma instituição que congrega quase todos os Estados soberanos. O sistema financeiro oferece, assim, um meio de execução destes meios de coação, os quais não fazem parte da defesa do seu interesse corporativo e de salvaguarda da atividade puramente financeira, mas sim de interesses terceiros, como de poder político e económico internacional, como resulta da observação das diretrizes da ONU. Assim:

*Under Chapter VII of the Charter, the Security Council can take enforcement measures to maintain or restore international peace and security. Such measures range from economic and/or other sanctions not involving the use of armed force to international military action. The use of mandatory sanctions is intended to apply pressure on a State or entity to comply with the objectives set by the Security Council without resorting to the use of force.*

*Sanctions thus offer the Security Council an important instrument to enforce its decisions. The universal character of the United Nations makes it an especially appropriate body to establish and monitor such measures. (...) Targeted sanctions, for instance, can involve the freezing of assets and blocking the financial transactions of political elites or entities whose behaviour triggered sanctions in the first place. Recently, smart sanctions have been applied to conflict diamonds in African countries, where wars have been funded in part by the trade of illicit diamonds for arms and related materiel. (ONU, 2015, s/p).*

Também, nas conclusões finais das reuniões entre os países do G20, em especial a partir de 2011, é reafirmado este meio – sistema financeiro internacional – como um meio privilegiado no combate e defesa. Estas decisões tiveram como fim atingir objetivos políticos das seguintes grandes causas:

- Estabilidade financeira mundial;
- Jurisdições não-cooperantes e paraísos fiscais: combate a práticas de lavagem de dinheiro; financiamento do terrorismo e evasão fiscal;
- Combate à corrupção;
- *Good*.

Tendo em vista estes objetivos, foi criada legislação com o envolvimento dos organismos supranacionais (identificados na figura seguinte), consistindo assim no ambiente que permite a «transitabilidade» (A. S. Ribeiro, 2010, p. 107) para a execução do objetivo político. De seguida são apresentados extratos da ata final da reunião do G20 (2011) como exemplo demonstrativo dos meios utilizados, bem como da forma de atuar que irá consubstanciar-se em regulamentação destinada a implementar pelo sistema financeiro, que inclui o reforço do controlo e da supervisão do sistema financeiro, as jurisdições não-cooperantes e paraísos fiscais, o combate à corrupção, e a *good*. Assim:

[Reforço do controlo e da supervisão do sistema financeiro]

Intensifying our monitoring to track deficiencies

*Meeting our commitments notably on banks, OTC derivatives, compensation practices and credit rating agencies, and intensifying our monitoring to track deficiencies. We are committed to improve banks' resilience to financial and economic shocks. Building on progress made to date, we call on jurisdictions to meet their commitment to implement fully (...) Basel III capital and liquidity standards, (...) completing full implementation by 1 January 2019. (...) We call on the Basel Committee on Banking Supervision (BCBS), the International Organization for Securities Commission (IOSCO) together with other relevant organizations*

*to develop for consultation standards on margining for non-centrally cleared OTC derivatives by June 2012, and on the FSB to continue to report on progress towards meeting our commitments on OTC derivatives.*

*We reaffirm our commitment to discourage compensation practices that lead to excessive risk taking by implementing the agreed FSB principles and standards on compensation. We therefore call on the FSB to undertake an ongoing monitoring and public reporting (...). We reaffirm our commitment to reduce authorities' and financial institutions' reliance on external credit ratings, and call on standard setters, market participants, supervisors and central banks to implement the agreed FSB principles and end practices that rely mechanistically on these ratings.*

### Addressing the too big to fail issue

*We are determined to make sure that no financial firm is «too big to fail» and that taxpayers should not bear the costs of resolution. To this end, we endorse the FSB comprehensive policy framework, comprising a new international standard for resolution regimes, more intensive and effective supervision, and requirements for cross-border cooperation and recovery and resolution planning (...) for those banks determined as global systemically important financial institutions (G-SIFIs). (...) We also ask the IAIS to continue its work on a common framework for the supervision (...) continue their work on systemically important market infrastructures and (...) prepare methodologies to identify systemically important non-bank financial (...).*

### Filling in the gaps in the regulation and supervision of the financial sector

Shadow Banking - *The shadow banking system can create opportunities for regulatory arbitrage and cause the build-up of systemic risk outside the scope of the regulated banking sector. To this end, we agree to strengthen the regulation and oversight of the shadow banking system and endorse the FSB initial eleven recommendations with a work-plan to further develop them in the course of 2012, building on a balanced approach between indirect regulation of shadow banking through banks and direct regulation of shadow banking activities, including money markets funds, securitization, securities lending and repo activities, and other shadow banking entities.*

Markets - *We must ensure that markets serve efficient allocation of investments and savings in our economies and do not pose risks to financial stability. To this end, we commit to implement initial recommendations by IOSCO on market integrity and efficiency, including measures to address the risks posed by high frequency trading and dark liquidity (...). We also call on IOSCO to assess the functioning of credit default swap (CDS) markets and the role of those markets in price formation of underlying assets by our next Summit. We support the creation of a global legal entity identifier (LEI) which uniquely identifies parties to financial transactions.*

Commodity markets. *We need to ensure enhanced market transparency, both on cash and financial commodity markets, (...) and achieve appropriate regulation (...). Market*



*regulators and authorities should be granted effective intervention powers to address disorderly markets and prevent market abuses. (...) Market regulators should (...) use formal position management powers, including the power to set ex-ante position limits (...) among other powers of intervention.*

*Consumer protection. We agree that integration of financial consumer protection policies into regulatory and supervisory frameworks contributes to strengthening financial stability, endorse the FSB report on consumer finance protection and the high level principles on financial consumer protection prepared by the OECD together with the FSB.*

*Other regulatory issues. We are developing macro-prudential policy frameworks and tools to limit the build-up of risks in the financial sector, building on the on going work of the FSB-BIS-IMF on this subject. We endorse the joint report by FSB, IMF and World Bank on issues of particular interest to emerging market and developing economies and call international bodies to take into account (...) concerns in designing new international financial standards (...). We reaffirm our objective to achieve a single set of high quality global accounting standards (...) for the valuation of financial instruments. We call on the IASB and the FASB to complete their convergence project (...) to the completion framework.*

#### [Jurisdições não-cooperantes e paraísos fiscais]

#### Tackling tax havens and non-cooperative jurisdictions

*We are committed to protect our public finances and the global financial system from the risks posed by tax havens and non-cooperative jurisdictions. The damage caused is particularly important for the least developed countries. Today we reviewed progress made in the three following areas: In the tax area, the Global Forum has now 105 members. More than 700 information exchange agreements have been signed and the Global Forum is leading an extensive peer review process of the legal framework (phase 1) and implementation of standards (phase 2). (...) Many of the 59 jurisdictions (...) are fully or largely compliant or are making progress through the implementation of the 379 relevant recommendations. We urge all the jurisdictions (...) to tackle the deficiencies identified (...), in particular the 11 jurisdictions whose framework does not allow them at this stage to qualify to phase 2. We underline in particular the importance of comprehensive tax information exchange (...) we will consider exchanging information automatically on a voluntary basis as appropriate and as provided for in the convention;*

*In the anti-money laundering and combating the financing of terrorism area, the FATF has recently published an updated list of jurisdictions with strategic deficiencies. We urge all jurisdictions and in particular those identified as not complying or making sufficient progress to strengthen their AML/CFT systems in cooperation with the FATF. We urge all jurisdictions to adhere to the international standards in the tax, prudential and AML/CFT areas. We stand ready, if needed, to use our existing countermeasures to deal with jurisdictions which fail to meet these standards.*



## [Combate à corrupção]

### Intensifying Our Fight against Corruption

*Corruption is a major impediment to economic growth and development. We have made significant progress to implement the G20 Anti-Corruption Action Plan. We endorse our (...) the major steps taken both by individual countries and the G20 collectively, and sets out further actions required to ensure that G20 countries continue to make positive progress against the Action Plan.*

*In this context: We welcome the ratification by India of the United Nations Convention against Corruption (UNCAC). We also welcome the decision made by Russia to join the OECD Convention on Combating Bribery of Foreign Public Officials in International Business Transactions. We commit to accelerate the ratification and implementation of UNCAC and to have a more active engagement within the OECD Working Group on Bribery on a voluntary basis. (...) We commit to lead by example in ensuring the transparency and inclusivity of UNCAC reviews by considering the voluntary options in accordance with the Terms of Reference of the Mechanism, notably with regards to the participation of civil society and transparency; We support the work of the Financial Action Task Force (FATF) to continue to identify and engage those jurisdictions with strategic Anti-Money Laundering/Counter-Financing of Terrorism (AML/CFT) deficiencies and update and implement the FATF standards calling for transparency of cross-border wires, beneficial ownership, customer due diligence and enhanced due diligence; We agree on a work program which includes a framework for asset recovery, building on the World Bank's Stolen Asset Recovery (StAR) Initiative, whistle-blowers' protection, denial of entry to corrupt officials and public sector transparency, including fair and transparent public procurement (...).*

*We welcome initiatives aimed at increasing transparency in the relationship between private sector and government, including voluntary participation in the Extractive Industries Transparency Initiative (EITI). We also acknowledge the steps taken by some of us to request companies in the extractive industry to publish what they pay in countries of operation and to support the Construction Sector Transparency Initiative (CoST). We commend the enhanced engagement of the private sector to fight against corruption. We welcome the commitments by the B20 to build on our Action Plan and urge them to take concrete action.*

## [Good Governance ]

*As our premier Forum for international economic cooperation, the G20 is unique in bringing together the major economies, advanced and emerging alike, to coordinate their policies and generate the political agreement necessary to tackle the challenges of global economic interdependence. It is a Leader-led and informal group and it should remain so. The G20 is part of the overall framework of international . (G20, 2011, s/p)*

Acresce, como referido anteriormente, que a regulamentação sobre a atividade das instituições financeiras para contenção e controlo de *asymmetric information, adverse selection e moral hazard* (Mishkin, 2013) pode evitar o pânico nos mercados financeiros, geradores de corrida aos bancos para levantamento de depósitos, com consequente rutura de liquidez e frequente falência dos bancos. O processo de harmonização, nos vários níveis da regulação do sistema financeiro internacional, é um processo complexo, especialmente porque os seus atores se defendem da regulamentação como forma de manter a sua rentabilidade, consistindo num »jogo do gato e do rato«, que Mishkin (2013) denomina de processo de «*loophole mining*» e, assim, os reguladores continuamente perseguem um *moving target*. Assim:

*Regulators are continually playing cat-and-mouse with financial institutions-financial institutions think up clever ways to avoid regulations, which then lead regulators to modify their regulation activities. Regulators continually face new challenges in a dynamically changing financial system, and unless they can respond rapidly to change, they may not be able to keep financial institutions from taking excessive risk. This problem can be exacerbated if regulators and supervisors do not have resources or expertise to keep up with clever people in financial institutions seeking to circumvent the existing regulations.* (Mishkin, 2013, p. 309)

Mishkin (2013, pp. 308-309) acrescenta que tanto a regulação como a supervisão do sistema financeiro, cuja integração a nível internacional se tem expandido, são difíceis porque «o diabo está nos detalhes», i.e., diferenças subtis em detalhes levam a consequências inesperadas e, muitas vezes, estas diferenças subtis são sugeridas aos reguladores exatamente pelos maiores *players* financeiros, ou traduzidas para as leis de diferentes nacionalidades com ligeiras diferenças de interpretação, que podem ser intencionais ou não mas podem causar descontrolo inesperado da atividade no sistema, como o G20 (2011) deixa claro quando afirma: «We are committed to improve banks' resilience to financial and economic shocks.» Welfens (2016) considera que tanto a nível dos grandes bancos internacionais (*global players*) como a nível da intervenção destes vários organismos supranacionais têm existido irresponsabilidade e incompetência, provadas em várias crises financeiras e que concorreram para a presente desordem política, económica e financeira, e lança o desafio para que se repensem estes processos se se pretende alcançar a sustentabilidade da prosperidade que existia antes desta recente «década perdida» no mundo ocidental, que parecia implausível:

*As regards big banks in the US and the EU, the best that one could say about these institutions is that they were largely led by managers with irresponsibly excessive ambitions, namely a rate of return on equity of about 25% (instead of about 12-13% that would already be a great return for banks and insurance companies) that would be possible only with excessive risk-taking. Big banks have organized frauds, exchange rate rigging and interest rate manipulations in many cases and have paid more than € 300 billion in damages and costs for out-of-court settlements, suggesting that this industry has not been properly regulated in the US and the EU for at least a decade. Hardly any of the, often foolish, directors of the incompetent prudential supervisors was held responsible by losing their jobs or sentenced in court – look at the UK, Ireland, Germany and the US. This has ultimately created the impression that politicians cannot regulate big banks. Not only is this true, the IMF's ability to come up with a consistent financial sector assessment programme (FSAP) has been poor in critical cases: The FSAP on Switzerland was totally wrong – saying prior to the Transatlantic Banking Crisis that UBS was in excellent shape while there were problems with Credit Suisse (in fact it was UBS that after 2008 faced the biggest financial loss in Swiss history and had to be rescued by the central bank); in the case of Ireland, the IMF published in mid-2006 an FSAP that argued that the banking system was fine, there were only problems in re-insurance – this report was ridiculous and to-date no consequences have been imposed due to these massive misreporting and misleading analyses. That the IMF did not dare to publish any FSAP analysis on the US was the biggest mistake, although one may argue that the US President George Bush Jr. prevented such a report from being published. However, the IMF should have written at least an internal FSAP on the US. It was the IMF and the western world that had argued in the aftermath of the Asian crisis that an FSAP would be necessary and helpful as a new regular instrument to avoid major regional financial crises in the future. As regards the Russian economic crisis of 1998, it was the IMF itself whose inadequate policy advice contributed massively to this economic disaster – the IMF suggestion had been to introduce fixed exchange rates in a country where the optimum currency area literature (decades old) would never have come with such a proposal for a country in which about 60% of export revenue was generated from just one sector, namely energy. The responsible head of the IMF's Europe II department, Mr. Odlin Smeh, sent to Washington DC by the British government, never faced any consequences for his irresponsible strategy. This simply adds up to the finding that the western world's biggest international organization is partly not contributing to more international prosperity and stability, rather occasionally, it actually destabilizes parts of the world economy.*

*The lack of parliamentary accountability of international organizations, such as the IMF, the WTO, the BIS and so on, is part and parcel of globalization risk and creates a considerable risk of massive stabilization crises (having said this, one should not overlook that probably most standard working fields of the IMF deserve high respect and that its chief economist, Ragurham Rajan, gave a great presentation at the international central bankers' Jackson Hole meeting in 2005, where he warned about the inadequate institutional framework of financial globalization and modern securitization, respectively). However, the majority of the western central bankers in Jackson Hole did not want to listen to this careful and excellent analysis. The list of the leading western central bankers at that time thus cannot*

*stand for a high intellectual understanding of transatlantic banking; or to put it differently, the system that western governments have allowed to emerge in the 25 years after 1991 – the year of the end of the Soviet Union – is too complex for leading western central bankers to understand. Should the consequence not be to build a new system which is much less complex, creates less negative international external effects and carefully contributes more to prosperity and stability in the world economy? The fact that big banks can escape the identification of irresponsible and illegal management practices by resorting to out-of-court settlements on a super-large scale in the US and the EU is also not contributing to building a broader sense of responsibility and thus to nurture the reputation of institutions and the stable trust of voters in politicians. The rise of western right-wing populist parties and candidates after the Transatlantic Banking Crisis clearly testifies to this. If BREXIT would come and be followed by US presidential elections won by Mr. Trump, the end of the post-1945 world would be seen. If populist parties would start to dominate the political process in the US and the UK, new uncertainties would undermine transatlantic economic growth and new rivalries would emerge among OECD countries. (Welfens, 2016, s/p)*

Em conclusão, com base na investigação realizada, a qual procurou ser demonstrativa dos meios utilizados para atingir objetivo político, referidos por A. S. Ribeiro (2010, p. 107) apresentados como recursos para atingir uma posição estratégica, estes podem representar linhas de ação ou manobras para atingir objetivos fixados pela política e a forma de atuar que está, no caso do sistema financeiro internacional, consubstanciada na legitimação de um quadro legal (*legal framework*), que derivará em regulamentação (*standards*) destinada à execução pelos atores do sistema, a qual inclui nomeadamente o reforço do controlo e supervisão do sistema financeiro, as jurisdições não-cooperantes e paraísos fiscais, o combate à evasão fiscal, o combate à corrupção e o *Governance* internacional.

De uma forma resumida, como demonstra o G20 (2011) no tocante ao reforço do controlo e supervisão do sistema financeiro, verifica-se um compromisso para melhorar a resistência dos bancos a choques económicos e financeiros, através da publicação de *standards* acordados entre os atores, e para assegurar que não há bancos que se possam qualificar como «*too big to Fail*», inclusive com a capacidade de dar a reguladores o poder de estabelecer limites a posições a tomar em mercado. Relativamente a jurisdições não-cooperantes e paraísos fiscais, está a ser efetuada a monitorização de países incumpridores, sendo publicadas listas negras com a sua indicação, bem como dando o aviso de que serão utilizados meios coercivos se continuarem a incumprir. Relativamente à corrupção, é considerada uma barreira ao crescimento e desenvolvimento económico, estando a ser tomadas iniciativas para a melhoria da transparência nas relações entre os governos e os

privados. Sobre o , o G20 tem vindo a desenvolver um quadro (*overall framework*) relativo a internacional. Assim, neste contexto legitimado é possível liderar uma estratégia com vista à obtenção/manutenção de uma vantagem para o bloco político ocidental, que atualmente domina a emissão de moedas internacionais, bem como as plataformas financeiras transacionais globais (*hubs*), onde os fluxos e o património financeiro dos contrários podem ser identificados, monitorizados, controlados e, eventualmente, bloqueados.

## Os meios de coação

Parece estar o «contexto legitimado» como se deduz nesta investigação, com a arquitetura do sistema financeiro internacional como centro de gravidade, onde se encontram os recursos (meio) que permitem operacionalizar a modalidade de ação, meio este que se concentra nos fluxos e o património financeiro. Este «meio» pode servir de «meio de coação», bem como de «meio de defesa», bastará para tal fazer incidir a ação sobre os fluxos e património financeiro dos contrários: identificando, monitorizando, controlando e, eventualmente, bloqueando a possibilidade de o contrário dispor dos mesmos. A. S. Ribeiro (2010, pp. 107-108) entende que os meios de coação «(...) traduzem o potencial estratégico dos contendores, a empregar na ação estratégica (com quê?): coordenar o emprego dos meios; concentrar os meios nos locais e momentos apropriados; orquestrar, preparando modalidades de ação claras; agir com surpresa. (...) depende do confronto entre vulnerabilidades do contrário e as possibilidades próprias.» A investigação irá procurar concluir se (I) as «sanções internacionais» e (II) as «medidas sancionatórias» utilizadas no combate à lavagem de dinheiro (AML – Anti Money Laundering), corrupção, terrorismo, evasão fiscal, comportamentos e atitudes tendentes a estimular atividades ilegais, ou que ponham em causa a estabilidade financeira mundial, podem ser consideradas «meios de coação» no processo estratégico geofinanceiro.

### ***I. Sanções e embargos internacionais***

O Conselho de Segurança da ONU tem recorrido à imposição de sanções como uma ferramenta a utilizar quando os esforços diplomáticos não têm sucesso, sendo que as medidas incluem nomeadamente sanções globais e amplas, envolvendo o comércio internacional ou ainda outras medidas, tais como embargos, limitações de trânsito em

territórios e/ou regiões, restrições diplomáticas, e sanções financeiras (ONU, 2015). Kolodkin (2015) define «sanções» como instrumentos utilizados pelos Estados e pelas organizações internacionais com o objetivo de persuadir um governo ou grupo de governos a alterar a sua política, restringindo, se necessário para atingir o objetivo, o comércio internacional, o investimento ou as atividades comerciais.

As Nações Unidas afirmam que os principais objetivos do seu Conselho de Segurança são estes cinco: a resolução de conflitos, a não-proliferação, o contraterrorismo, a democratização e a proteção de civis (incluindo a proteção dos direitos humanos); e os seus três mecanismos de ação são: a coação, a restrição e a sinalização de alvos (ONU, 2013, p. 3). Agrupam 6 dos 13 regimes de sanções no objetivo resolução de conflitos da seguinte forma:

*Council objectives and strategies in relation to the 13 UN sanctions regimes currently in force. Conflict Resolution (...), at least six of the current sanctions regimes could be categorised as having a stated principal objective of resolving conflict: Somalia and Eritrea 751/1907, Liberia 1521, Democratic Republic of the Congo (DRC) 1533, Côte d'Ivoire 1572, Sudan 1591 and Taliban 1988 sanctions regimes. (...) these sanctions regimes are responding to intrastate conflict rather than interstate conflict. Given the contemporary prevalence of regional war economies — economic networks linking different conflicts in adjacent or nearby states — it is also true that the distinction between war within states and war between states has become increasingly blurred. Each of these conflicts exhibits trans-border dimensions, such as support for rebel groups by adjacent states and the trading of primary commodities used to finance conflict, some of which the Council has targeted with sanctions. It is also worth noting the Council may not have a single objective. For example, the DRC and Sudan sanctions regimes also include significant components on the protection of civilians, the Côte d'Ivoire and Liberia regimes have important elements of democratisation, and the Taliban and the Somalia/Eritrea regimes could also be interpreted within the context of counter-terrorism. As for Council strategy in applying sanctions for the purpose of conflict resolution, three basic approaches can be inferred: weakening the target(s), enabling their military defeat; facilitating a negotiated settlement by inducing the target(s) to engage in mediation (e.g., DRC and Sudan regimes); or reinforcing implementation of a peace agreement (e.g., Liberia regime). Of course, as the trajectory of a conflict changes over time, the implicit strategy of UN sanctions may also evolve. For example, a sanctions regime may be imposed initially with the objective of facilitating mediation but then shift toward enabling the military defeat of one party to the conflict (e.g., Côte d'Ivoire and Somalia regimes). The inverse could also happen, with an initial strategy of coercively terminating a war apparently shifting toward facilitation of a negotiated settlement (e.g., Taliban regime). Admittedly, these distinctions can be somewhat ambiguous in practice. Inferring Council strategy is not an exact science, partly because the Council may not publicly communicate its approach and partly because the Council may actually lack a coherent conflict resolution strategy. (ONU, 2013, p. 3)*



Operacionalmente, há cinco tipos de instrumentos para executar as sanções: o diplomático, a proibição de viagem, o bloqueio de ativos, o embargo a armas e a interdição de *commodities*, e a sua aplicação encontra-se resumida no quadro abaixo (ONU, 2013, p. 10):

APPLICATION OF TARGETED UN SANCTIONS				
	Travel Ban	Asset Freeze	Arms Embargo	Commodity Interdiction
Somalia/Eritrea 751/1907	•	•	•	•
Al-Qaida 1267	•	•	•	
Iraq 1518		•	•	
Liberia 1521	•	•	•	
DRC 1533	•	•	•	
Côte d'Ivoire 1572	•	•	•	•
Sudan 1591	•	•	•	
Lebanon 1636	•	•		
DPRK 1718	•	•	•	•
Iran 1737	•	•	•	
Libya 1970	•	•	•	
Taliban 1988	•	•	•	
Guinea-Bissau 2048	•			

Embora todos os instrumentos estejam interligados, o instrumento sancionatório que esta investigação privilegia é o do bloqueio de ativos, geralmente financeiros, pertencentes tanto a indivíduos como a entidades coletivas, por ser aquele que corresponde atualmente às sanções financeiras e logo se efetiva via sistema financeiro internacional, e que podemos observar nos exemplos concretos (Anexo B – Lista de indivíduos e entidades sujeitos a bloqueio de ativos no âmbito das sanções internacionais das Nações Unidas em abril de 2016) e que resumidamente a ONU (2013, p. 11) refere serem atualmente sobre 575 indivíduos e 414 entidades coletivas, como se segue:

*Asset Freeze: The predecessor of asset freezes targeting individuals and entities was general financial sanctions, which had been imposed in the following contexts: Southern Rhodesia 253, Iraq 661, Libya 748, Yugoslavia 757, Yugoslavia 820 and Haiti 841. Similar to individual travel bans, asset freezes have also been included in all but one (Guinea-Bissau 2048) of the current sanctions regimes. Cumulatively, there are 575 individuals and 414 entities currently designated for asset freezes by the Security Council. In terms of the targeting of entities, the Iraq 1518 (208 entities), Iran 1737 (78 entities) and Al-Qaeda 1267/1989 (63 entities) regimes are perhaps most notable. Presumably, the respective purposes are asset recovery, non-proliferation and counter-terrorism. With the exception of the Iraq 1518 regime, each of the sanctions regimes have exemptions to asset freezes, which in the majority of cases*



*use standard language regarding humanitarian assistance, basic and extraordinary expenses and legal costs. Interestingly, the Iran 1737 regime specifically allows for the sale or transfer of equipment for light-water reactors and low-enriched uranium, while the Libya 1970 regime includes language on financing for public purposes by state banks and investment funds. Targeted asset freezes are undoubtedly an improvement over their predecessor, general financial sanctions, as they are more likely to be implemented and have diminished side effects. (ONU, 2013, p. 11)*

Para além das sanções decididas, nomeadamente pelo Conselho de Segurança, há, a nível governamental dos Estados, instituições como o OFAC (Office of Foreign Assets Control), que administra e impõe sanções económicas, baseadas na política e nos objetivos de segurança, nomeadamente tendo por alvo países e regimes, terroristas, países que conduzam atividades ligadas à proliferação de armas de destruição em massa (OFAC, 2015). A OFAC administra programas de sanções que envolvem o congelamento de ativos e restrições de comércio internacional, como, por exemplo, as denominadas Cuba Sanctions, Ukraine/Russia Sanctions, Iran Sanctions e Syria Sanctions (OFAC, 2015). O Governo dos EUA (OFCA, 2015) publicou *executive orders* (EO) em que tem como alvo pessoas que estejam envolvidas com a política dos Estados que são alvo de sanções, nomeadamente bloqueando contas bancárias de Estados soberanos e indivíduos a ele ligados, de que são exemplo a EO n.º 13685 de 12/19/2014: «*Blocking property of certain persons and prohibiting certain transactions with respect to the Crimea region of Ukraine, o Announcement of expanded treasury sanctions within the Russian financial services, energy and defense e o Announcement of additional treasury sanctions on Russian government officials and entities.*» Estas sanções, que se podem referenciar como nacionais dos EUA, acabam por ser globais, dado que a coação se verifica na ligação à utilização da moeda \$US, a mais utilizada no mundo em trocas comerciais, logo, os atores que utilizam a moeda têm de cumprir as sanções do emissor EUA.

Hufbauer *et al.* (2007) defendem que a história das sanções económicas recua ao ano 432 a. C. com a publicação do «Decreto de Mégara», sendo que são seguidos hoje pelos Estados soberanos os mesmos princípios. De salientar, contudo, que as medidas tomadas não evitaram situações como a da Rússia a tomar a Crimeia em 2013 (OFAC, 2015) ou as sanções sobre a Sérvia no início dos anos 1990, que não impediram a invasão da Bósnia. Rogoff (2015) advoga que estas práticas não são um exclusivo do Ocidente, pois a então União Soviética também «jogou o jogo das sanções» – e.g., contra a China, a Albânia e a ex-

Jugoslávia –, apesar de não terem tido grande sucesso. Mas após o ataque terrorista aos Estados Unidos a 11 setembro de 2001 é que foram reforçadas medidas de segurança, em especial no setor dos transportes e no controlo do fluxo de pessoas, mas também, e de forma relevante, junto do sistema financeiro internacional para controlar fluxos de capitais.

Um exemplo de sanções impostas recentemente pela União Europeia (2015) respeita aos esforços realizados no tocante à escalada da crise na Ucrânia, que tinham como objetivo proteger a unidade territorial:

*The EU called on Russia to immediately withdraw its armed forces to the areas of their permanent stationing, in accordance with the Agreement on the Status and Conditions of the Black Sea Fleet stationing on the territory of Ukraine of 1997. In a statement of the Heads of State or Government following an extraordinary meeting on 6 March, the EU (...) first suspended bilateral talks with the Russian Federation on visa matters and discussions on the New (EU-Russia) Agreement as well as preparations for participation in the G8 Summit in Sochi, the EU also set out a second stage of further measures in the absence of de-escalatory steps (...) [and] in the absence of de-escalatory steps (...) the EU imposed the first travel bans and asset freezes against Russian and Ukrainian officials following Russia's illegal annexation of Crimea. (União Europeia, 2015, s/p)*

Há pontos de vista críticos das sanções impostas pelo Conselho de Segurança, argumentando que elas afetam geralmente as camadas mais desfavorecidas da população e mesmo países terceiros que nada têm com o ocorrido em países limítrofes ou não da região afetada diretamente pelas sanções. De forma a responder a estas críticas, o Conselho de Segurança refinou as sanções, dirigindo-as a atores específicos e, consequentemente, excecionando situações humanitárias (ONU, 2015). Rogoff (2015) defende que é crítico avaliar como têm funcionado e impactado efetivamente as sanções económicas aplicadas, pois há um debate sobre a dimensão dos seus efeitos e do seu impacto. Considera ainda que, para ser possível adotar práticas efetivas, deve ser feita uma reflexão sobre a forma como o processo tem ocorrido no passado, como Rogoff (2015, s/p) defende, dizendo que: «(...) with Western economic sanctions against Russia, Iran, and Cuba in the news, it is a good time to take stock of the debate on just how well such measures work. The short answer is that economic sanctions usually have only modest effects, even if they can be an essential means of demonstrating moral resolve. If economic sanctions are to play an increasingly important role in twenty-first-century statecraft, it might be worth reflecting on how they have worked in the past.» Também Hufbauer *et al.* (2007) defendem que os

efeitos das sanções económicas podem ser desapontantes, apesar de, frequentemente, como Rogoff (2015) defende, as sanções económicas se tornem eficazes, dando como exemplo as sanções económicas impostas à África do Sul, que contribuíram para por fim ao *apartheid*, o caso do Irão, que teve de se sentar à mesa das negociações e que eventualmente adiou as suas aspirações no domínio do nuclear. Rogoff (2015) defende que por vezes pode ocorrer que as sanções económicas desencadeiem um conflito armado: «In a world where nuclear proliferation has rendered global conventional war unthinkable, economic sanctions and sabotage are likely to play a large role in twenty-first-century geopolitics. Rather than preventing conflict, Pericles's sanctions in ancient Greece ultimately helped to trigger the Peloponnesian War. One can only hope that in this century, wiser heads will prevail, and that economic sanctions lead to bargaining, not violence.» Rogoff (2015, s/p).

1 As Nações Unidas apresentam o seguinte resumo sobre a eficácia das sanções atuais:

EFFECTIVENESS OF UN TARGETED SANCTIONS			
	Effective	Mixed	Not Effective
In Coercing	13%	26%	62%
In Constraining	42%	15%	43%
In Signalling	43%	32%	25%
Source: Biersteker, Eckert and Tourinho 2012			

E mais uma vez encontramos a cada vez mais forte interligação de organismos supranacionais, em especial aqueles cujo âmbito de atuação é o sistema financeiro internacional, como a FATF (Financial Action Task Force – on Money Laundering), para aumento da eficácia destes meios de coação e para aumentar a pressão de algumas jurisdições com «menor capacidade e vontade política», segundo as Nações Unidas (2013, p. 13): «Sanctions enforcement and compliance might also be affected by the level of cooperation between the UN and other intergovernmental organisations, such as INTERPOL and the Financial Action Task Force (FATF), an intergovernmental organisation established at the G-7 Summit at Paris in 1989 in response to mounting concern over money laundering. (...) This requires two basic components — state capacity and political will — and implementation typically fails in the absence of either» (ONU, 2013, p. 13), também se

observa uma dinâmica mais intensa por parte de alguns Estados ocidentais, nomeadamente Alemanha, Suíça e Suécia, na promoção de regras e procedimentos *standard* facilitadores e garantes da eficácia das sanções, mas que poderemos supor que também neste caso a *Soft law* (regras e procedimentos) tende a ultrapassar as resistências e a incapacidade políticas e a garantir a legitimidade, e uma vez aceites e em prática por grande parte dos atores, transforma-se mais facilmente em *hard law*:

*There have been several initiatives oriented toward improving UN sanctions design. Much of the early work was state-led, involving the governments of Germany, Switzerland and Sweden: the Bonn-Berlin Process resulting in the 2001 report, Design and Implementation of Arms Embargoes and Travel and Aviation Related Sanctions; the Interlaken Process resulting in the 2001 report, Targeted Financial Sanctions: A Manual for Design and Implementation; and the Stockholm Process resulting in the 2003 report, Making Targeted Sanctions Effective: Guidelines for the Implementation of UN Policy Options. (ONU, 2013, p. 6)*

A razão que assiste à «escola» do sistema financeiro internacional como um veículo que permite a implementação de sanções e embargos internacionais de forma homogénea deve-se às suas próprias características únicas, como já referido nesta investigação na caracterização do conceito de geofinança e cultura geofinanceira. Os atores do sistema financeiro internacional, caso não cumpram com o *hard law* resultante das diretivas emanadas dos organismos sancionatórios nacionais e supranacionais (e.g., OFAC, Conselho de Segurança da ONU, Comissão Europeia), sofrem consequências, como indica Karaian (2015, s/p), referindo que as autoridades dos EUA «have recently busted several foreign banks for violating compliance standards meant to catch money laundering and for breaking US sanctions laws that forbid doing dollar-based business with Cuba, Iran, Sudan, and other blacklisted regimes».

Da investigação efetuada, resultou a evidência das sanções impostas a bancos do sistema financeiro internacional, quando não adotaram as diretivas emanadas daqueles organismos internacionais. Recorre-se a Karaian (2015) para mostrar exemplos selecionados, começando pelo Commerzbank, que «processed more than \$250 billion in transactions for Iranian and Sudanese clients», tendo acordado pagar uma coima no montante de «\$1.45 billion to settle a host of allegations by US agencies», ou, como no caso do BNP Paribas, que (Raymond, 2015; American Banker, 2016) «paid the largest-ever fine for breaking sanctions, some \$9 billion in July of last year. Even as bank employees fretted to each other about doing

business with the Sudanese government (...), they waved through dollar transactions for Sudanese clients by obscuring their origins in payment instructions». Outro exemplo refere o Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ, que foi multado duas vezes: “(...) for skirting US sanctions (...), put[ing] in a manual for employees who prepare and submit cross-border transactions involving “enemy countries” under US sanctions, [to] exert care to avoid the funds being frozen by, among other means, providing our Bank as the ordering bank and not specifying the final receiving bank (the name of the enemy country).» Outro exemplo das sanções aplicadas a bancos do sistema financeiro internacional que violaram a hard law está contido na situação descrita por Karaian (2015, s/p) ocorrida com o HSBS quando acordou com as autoridades o pagamento de uma multa às autoridades dos EUA por «(...) violating money-laundering laws in its dealings with Mexican drug cartels and for breaking US sanctions on Iran, Cuba, Libya, and other countries», bem como o American Banker (2016, s/p), que informa ter o HSBC «(...) paid nearly \$1.3 billion as part of a deferred prosecution agreement (...) was accused of conducting transactions on behalf of customers in Cuba, Iran, Libya, Sudan and Burma, all of which were on the sanctions list. Federal authorities also said HSBC allegedly helped to launder around \$881 million in drug proceeds through the U.S. financial system», ou como Viswanatha e Wolf (2016) informam que o HSBC «agreed to pay a record \$1.92 billion in fines to U.S. authorities for allowing itself to be used to launder a river of drug money flowing out of Mexico and other banking lapses».

De seguida, Karaian (2015) identificou informação que consta das transações bancárias situações que são sancionadas pelo quadro legal de sanções e embargos, mostrando como dentro do sistema financeiro é possível identificar violações cometidas por atores do sistema. O caso seguinte relativo a correspondência trocada entre colaboradores do banco informava que «The bank’s compliance department didn’t exactly cover its tracks well, as this email between Commerzbank (“CB”) employees shows: if for whatever reason CB New York inquires why our turnover has increase[d] so dramatically, under no circumstances may anyone mention that there is a connection to the clearing of Iranian banks. (...) In other sanctions-busting cases, compliance and back-office staffers have shown a similar lack of creativity» (Karaian, 2015, s/p).

Outras situações semelhantes sobre este ângulo particular do controlo de transações pelos organismos internacionais supranacionais é demonstrado por Karaian (2015) no caso do

HSBC, em que foi identificado um *e-mail* entre colaboradores que referia que «On the illicit business in Mexico, the head of compliance in London told a worried colleague in the US that the bank didn't like to "air the dirty linen of one affiliate with another".» Outro caso nesta mesma linha refere-se ao BNP Paribas quando foram apanhados documentos em que os colaboradores escreveram: «Internally, these transactions were flagged rather obviously — "ATTENTION: US EMBARGO" — with colleagues making sure that everybody was on the same page with messages like this: Payment in \$ to [French Bank 1] without mentioning Sudan to N.Y.!!!», sendo de notar os pontos de exclamação colocados nas instruções internas. Outras situações incluem o Credit Suisse, que pagou: «\$536 million for transactions on behalf of customers from Iran and the Sudan. Among other claims, law enforcement officials said that Credit Suisse trained its Iranian clients to falsify wire transfers so that those messages would not be hampered by filters at U.S. financial institutions. Credit Suisse more recently agreed to a \$2.6 billion settlement over tax fraud charges». (American Banker, 2016, s/p). Ou que o «Lloyds TSB Bank was hit with a \$350 million fine (...) related to transactions with Iranian customers. Law enforcement officials said the transactions allowed more than \$350 million to be processed by U.S. correspondent banks that otherwise might have been blocked or rejected». (American Banker, 2016, s/p).

Por outro lado, os fluxos financeiros entre atores do sistema são comunicados e executados via um operador único de comunicação – SWIFT –, cujas mensagens são formatadas de forma uniforme e obrigatória; extratos dessas «mensagens» foram divulgados nos média. Por outro lado, há o ângulo do «propósito» de violar regras quando Karaian (2015) afirma: «(...) some code words or slang at least might have shown some qualms, however minor, about knowingly breaking the rules», bem como no caso que refere relativo ao HSBC dentro da prática de :

*(...) usual monkeying around with payment instructions that involve sanctioned groups. In one case, an HSBC employee coached an Iranian bank on how to game the payment fields to avoid raising red flags when it later submitted the documentation back to the bank (...). We have found a solution to processing your payments with minimal manual intervention (...). the key is to always populate field 52 – if you do not have an ordering party then quote «One of our Clients» (...) outgoing payment instruction from HSBC will not quote [Iranian bank] as sender – just HSBC London (...). This then negates the need to quote «do not mention our name in New York». (Karaian, 2015, s/p)*

***II. Os meios de coação no combate: lavagem de dinheiro (AML – Anti-Money Laundering), corrupção, terrorismo, evasão fiscal, comportamentos e atitudes tendentes a estimular atividades ilegais ou que ponham em causa a estabilidade financeira mundial***

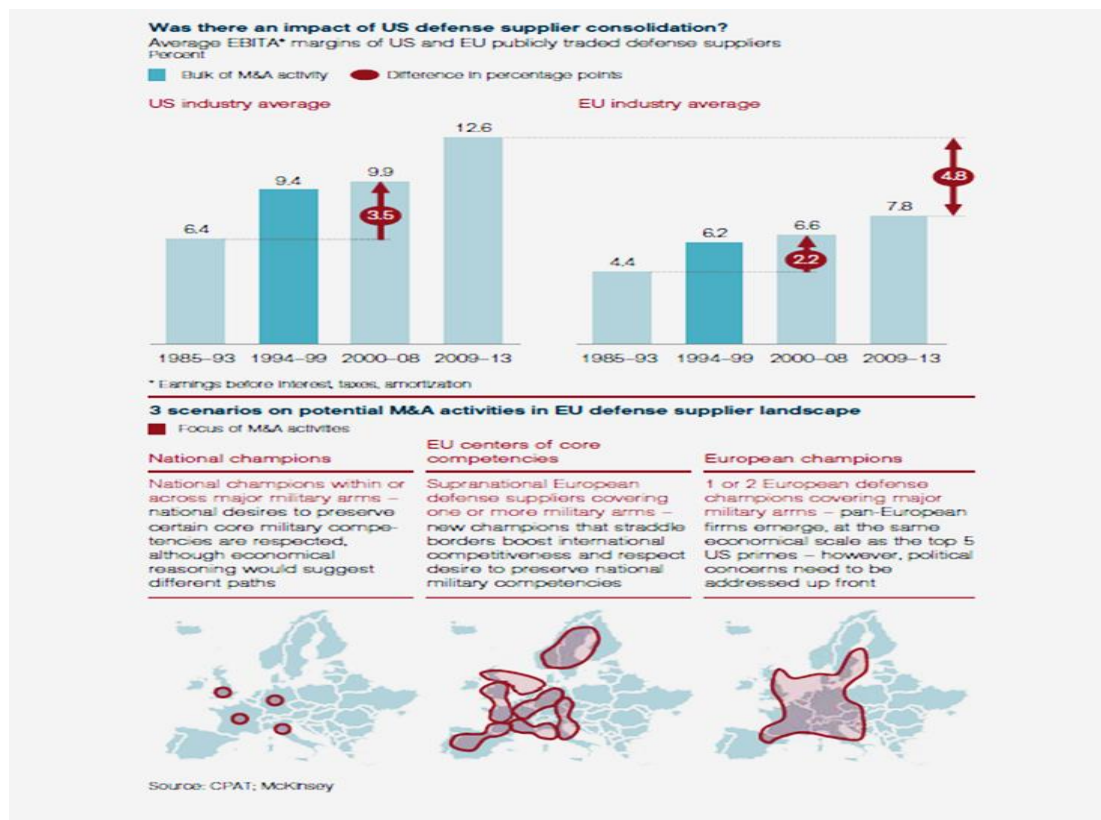
As sanções financeiras internacionais estão cada vez mais interligadas com o combate a outras causas, como lavagem de dinheiro, terrorismo, corrupção e evasão fiscal. As Nações Unidas reconhecem ser esta interligação uma das mais eficazes, em especial pela maior eficiência que se consegue na sua execução via sistema financeiro internacional. Assim:

*Some of the problems facing implementation of UN targeted asset freezes are basically the same obstacles that anti-money laundering initiatives face more generally. Global money laundering remains endemic, despite considerable effort on the part of the international community, such as the launch of the World Bank Stolen Asset Recovery Initiative in 2007. According to economists at Global Financial Integrity, the developing world lost \$859 billion in illicit outflows in 2010 (Kar and Freitas 2012). This does not mean that UN targeted asset freezes cannot be enforced, but given the sophistication of money-laundering methods and a chronic lack of transparency in international banking, effective implementation will be difficult. (ONU, 2013, p. 11)*

Parece ter-se despertado para o facto de também os terroristas, os traficantes, entre outros agentes de insegurança, preferem o sistema financeiro para promover as suas transações de compra e venda de armamento, estupefacientes e materiais nefastos, e nas moedas internacionais como reserva de valor consideradas mais seguras, e os maiores fabricantes de armamento são ocidentais, a avaliar pelos valores conhecidos e publicados, como se exemplifica na figura abaixo, numa pesquisa efetuada para avaliar a possibilidade de fusões entre fabricantes deste setor (MSR, 2015, p. 45).



Fig. 107 Cenários de eventual concentração na indústria de armamento



(MSR, 2015, p. 45)

Assim, os agentes que vendem armamento tendem a preferir que os pagamentos sejam efetuados em moeda que lhes assegure a reserva de valor, ou na do seu país de origem, ou numa das moedas internacionais de confiança. E o dólar dos EUA tem sido a moeda preferida (SwiftWatch, 2015), fruto da própria estratégia dos Estados Unidos na tentativa de consagrar a sua hegemonia de potência mundial. Após acordos de Bretton Woods, lemos em Brzezinski (2012) o momento da transição acelerado após o 11 de Setembro:

*«At the dawn of the 21st century (...) America stands alone as the world's indispensable nation.» He was echoed, much more grandly, by his successor, President George W. Bush: «Our nation is chosen by God and commissioned by history to be a model for the world» (August 28, 2000). But before long, the combination of China's impressive leap into the top ranks of the global hierarchy — resurrecting national anxiety dormant since Japan's spectacular economic rise during the 1980s — and America's growing indebtedness in the 2000s generated rising uncertainty regarding the longer-term durability of America's economic vitality. After 9/11, the vaguely defined «war on terror» and its expansion in 2003 into a unilateral war of choice against Iraq precipitated a widespread delegitimation of US foreign policy even among its friends. The financial crisis of 2008-2009 then shook global*

*confidence in the United States' capacity to sustain its economic leadership over the long haul while simultaneously posing basic questions about the social justice and business ethics of the American system. (Brzezinski, 2012, p. 20)*

Os meios de coação têm junto do sistema financeiro forte impacto, dado que é a através deste que as organizações internacionais e alguns Estados impõem internacionalmente embargos, sanções internacionais bem como regras de *compliance* (ONU, 2015; BIS, 2014), que consistem em regras de penalização e até total impedimento de utilização dos sistemas financeiros por «inimigos» ou Estados e sistemas financeiros que não cumprem as mesmas regras internacionais (US Department of State, 2014; União Europeia, 2014), e em especial que permitam a utilização do sistema financeiro para práticas ilegais, como financiamento do terrorismo, lavagem de dinheiro, corrupção, como observamos nas diretrizes da ONU e do BIS (2005). Estas regras permitem evitar alguns riscos que os atores do sistema financeiro internacional não podem suportar, como o de perda financeira e o reputacional, e assim assumem as regras de *compliance* como «lei» (*hard law*). Podemos observar este facto nos princípios divulgados pelo BIS em 2005 e que afetam a credibilidade da cultura e apetite por risco e dos atores do sistema financeiro internacional:

*Compliance starts at the top. It will be most effective in a corporate culture that emphasises standards of honesty and integrity and in which the board of directors and senior management lead by example. It concerns everyone within the bank and should be viewed as an integral part of the bank's business activities. A bank should hold itself to high standards when carrying on business and at all times strives to observe the spirit as well as the letter of the law. Failure to consider the impact of its actions on its shareholders, customers, employees and the markets may result in significant adverse publicity and reputational damage, even if no law has been broken.*

*The expression «compliance risk» is defined in this paper as the risk of legal or regulatory sanctions, material financial loss, or loss to reputation a bank may suffer as a result of its failure to comply with laws, regulations, rules, related self-regulatory organisation standards, and codes of conduct applicable to its banking activities (together, «compliance laws, rules and standards»).*

*Compliance laws, rules and standards generally cover matters such as observing proper standards of market conduct, managing conflicts of interest, treating customers fairly, and ensuring the suitability of customer advice. They typically include specific areas such as the prevention of money laundering and terrorist financing, and may extend to tax laws that are relevant to the structuring of banking products or customer advice. A bank that knowingly participates in transactions intended to be used by customers to avoid regulatory*

*or financial reporting requirements, evade tax liabilities or facilitate illegal conduct will be exposing itself to significant compliance risk. (BIS, 2005; 2014, s/p)*

Noutra vertente, baseado nos resultados do ICRG (International Co-operation Review Group), foram identificadas as jurisdições com deficiências no AML/CFT (Anti-Money Laundering/Combating the Financing of Terrorism) e a quem devem ser aplicadas medidas sancionatórias e as jurisdições que não tenham feito progresso adequado ou assumam compromissos para desenvolver um plano para corrigi-las (FATF, 2015a). De notar o objetivo definido para sanções financeiras (FATF, 2014, p. 8): «The FATF Recommendations require countries to implement targeted financial sanctions in compliance with relevant United Nations Security Council Resolutions (UNSCRs). When implemented correctly, targeted financial sanctions are an important means of depriving terrorist and proliferation financiers of their funds, thereby protecting the citizens from the threats of crime, terrorism, and weapons of mass destruction.»

A FATF (Financial Action Task Force) foi criada pelo G7 em 1989 como um organismo transnacional dedicado em exclusivo ao tema *anti-money laundering*, prevendo-se que teria um tempo de existência curto, pois a sua missão era criar *standards* internacionais e normalizar a atividade dos bancos neste assunto, no entanto, após o ataque terrorista aos EUA em 11 Setembro de 2001, este organismo passou a ter carácter permanente e foram reforçados os seus poderes para assegurar que todos os atores do sistema financeiro internacional implementavam os princípios, as diretrizes e as regras já definidas. Tem à sua disposição um mecanismo de avaliação denominado *mutual evaluation system*, que consiste na avaliação entre os bancos e reguladores e Estados – *peer review* – e é supervisionado por grupos de especialistas que avaliam mercados diferentes do seu mercado de origem; e um mecanismo sancionatório denominado *Non-Cooperating Countries or Territories* (NCCT) e que consiste na criação de uma lista negra de países que não asseguram que as suas instituições financeiras estão *compliant*. As entidades supranacionais ou transnacionais envolvidas e que adotaram as medidas no combate por esta via à lavagem de dinheiro são o BCBS, as Nações Unidas, a OCDE, o Banco Mundial, o FMI, a FATF e o BIS. São agora classificados vários Estados como de «*high-risk*» ou «não-cooperantes», o que obriga os bancos com exposição a estas geografias a sofrer penalizações, nomeadamente com agravamento das necessidades de capital. No momento, estão definidas pela FATF (2014) 53

geografias de alto risco – «high-risk and non-cooperative jurisdictions», das quais destacavam as seguintes:

Fig. 108 Exemplo da informação sobre países considerados pelo FATF como de elevado risco quanto *a money laundering*

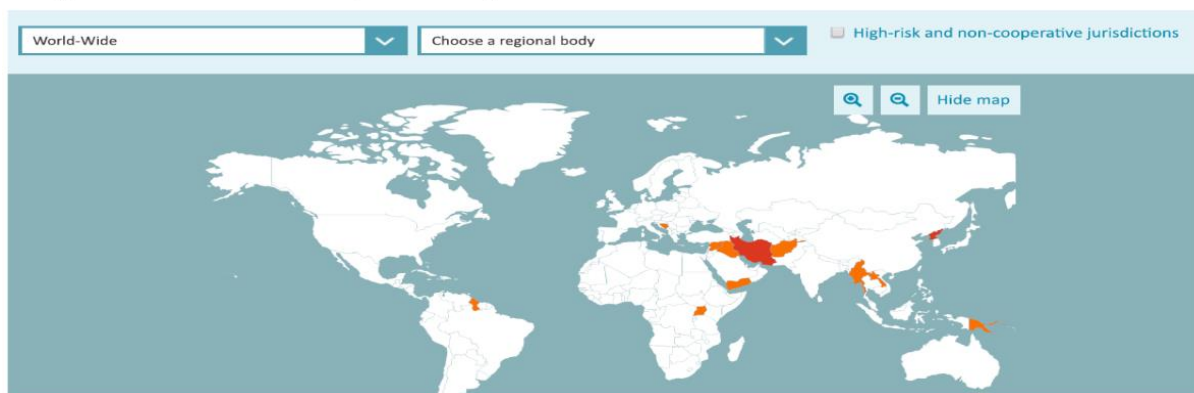


(FATF, 2014)

Em 2016 apresentam os maiores *focus* de risco da seguinte forma (FATF, 2016):

Fig. 109 Mapa publicado por FATF (2016) identificando as geografias consideradas de alto risco de *money laundering*

## High-risk and non-cooperative jurisdictions



This map is for illustrative purposes and is without prejudice to the status of or sovereignty over any territory, to the delimitation of international frontiers and boundaries and to the name of any territory, city or areas.

### High-risk and non-cooperative jurisdictions:

	Call for action	Other monitored jurisdictions
Afghanistan		●
Bosnia and Herzegovina		●
Democratic People's Republic of Korea (DPRK)	●	
Guyana		●
Iran	●	
Iraq		●
Lao People's Democratic Republic		●
Myanmar		●
Papua New Guinea		●
Syria		●
Uganda		●
Vanuatu		●
Yemen		●

E prevê-se o agravamento dos meios de coação para agentes económicos, bancos e para entidades de supervisão e governos, conforme recentes notícias:

*The European Commission has published a proposal for a fourth Anti-Money Laundering Directive. This legislation will help ensure that European banks and intermediaries involved in such shady deals investigate and report any suspicious activity, and are held accountable through appropriate sanctions where they fail to do so. The Directive should also require that the beneficial owners of companies (the person who ultimately receives the profits) are known, not only to the companies themselves, which is not always the case, but also to governments and to the public. (OSF, 2013, s/p)*

No relatório da FATF, o presidente Vladimir Nechaev para o biénio 2013-2014 resumia a atividade durante o seu mandato:

*Strengthening the global network to combat money laundering and terrorist financing has been an important priority during the Russian Presidency. The FATF Global Network, built through the FATF and the FATF-Style Regional Bodies (FSRBs), now combines more than 190 jurisdictions committed to implement the FATF Recommendations. During my Presidency we strengthened the relationship between the FATF and the FSRBs. We are working more closely together, seeking improvements and clarifications that will ultimately improve the effectiveness of the FATF Global Network and safeguard the global financial system. (FATF, 2014, s/p)*

Por lavagem de dinheiro ou ML (*money laundering*) entende Flohr (2014) ser o processo de disfarçar a origem criminal de fundos e reinseri-los no sistema económico e financeiro formal e legal. A dimensão atual, fruto do processo de globalização e expansão, que aumentou drasticamente o espaço de esconderijos deste tipo de fundos, é considerada tão grave que se classifica como um problema transnacional. A origem do combate a esta prática de lavagem de dinheiro encontra-se no esforço dos EUA de combate ao tráfico de droga, e no final dos anos 1980 foi adotada pelas Nações Unidas, sendo atualmente um meio de combate a outros crimes, como tráfico de armas, pessoas, corrupção em grande escala e terrorismo. Ambiciona a regulamentação e o combate à lavagem de dinheiro atingir a causa e a raiz destes crimes, reduzindo a sua capacidade de gerar lucros e de os reutilizar, um pouco seguindo a coloquial expressão dos EUA «*follow the money*». É ainda visto atualmente como um meio de defesa do sistema financeiro internacional quanto à sua salvaguarda de estabilidade e integridade. Bracken (2007) dá-nos o exemplo:

*TERRORIST NETWORKS the chief problems of denying funding to terrorist groups are that the amount of money they use is small, and the networks they rely on are mass market in character, and thus difficult to monitor without specific intelligence. Terrorist cells are unlikely to use large international networks for international funds transfer. Reports are that the Tamil Tigers in Sri Lanka have used on-line e-Bay and PayPal accounts for money laundering, arms trafficking, and other activities. Such small accounts are very difficult to monitor. Terrorist funding is hard to disrupt, but even partial successes can have significant payoffs. One of the major lessons learned from cracking down on terrorist funding after 9/11 was the critical importance of the timing of financial attacks. Freezing suspects' bank accounts requires worldwide coordination, since the seizures must come down nearly simultaneously. (Bracken, 2007, p. 3)*

A regulamentação existente no momento, nasce como sendo uma *Soft law*, isto é, sem cariz mandatório e obrigatório, consistindo em princípios, diretrizes e regras, mas mais recentemente tem avançado para um tipo de regulamentação mandatória e obrigatória, por força de a dimensão do problema, reconhecida transnacionalmente, exigir agora a força da



lei formal. Como se pode constatar na declaração da FATF (2014), com a participação de vários países e a articulação entre organismos supranacionais se atinge a legitimação das orientações, regras, princípios:

*In co-ordination with the relevant bodies from the UN, an experts' meeting on targeted financial sanctions took place in June 2014 with the participation of 51 countries and 16 organisations. The meeting increased the collaboration, coordination and sharing of information between relevant bodies. This close collaboration has resulted in FATF Recommendations that complement the relevant UN Conventions and UNSCRs. In November 2013, FATF President Vladimir Nechaev and the Chairs of the UN Security Council Sanctions Committees briefed UN members on the FATF Recommendations and how they support the UNSCRs by assisting countries to implement the obligations of the targeted financial sanctions against terrorist financing and proliferation financing. (FATF, 2014, p. 8)*

O processo de execução das orientações e sua monitorização assenta numa pressão entre os próprios atores do processo, num estilo de demonstração de vantagens em pertencer e cumprir as regras e de hostilização dos que não aderem: «This process relies on peer pressure and accountability, thereby encouraging a country to swiftly implement the necessary reforms to improve its compliance with the FATF Recommendations.» (FATF, 2014, p. 10). Tem esta regulamentação duas vertentes: a preventiva e a sancionatória. A vertente preventiva incide especificamente sobre o sistema bancário e a todos os seus atores, incluindo as autoridades de supervisão locais e reguladores, e considera-se que o incumprimento regulamentar é uma forma de cumplicidade com os criminosos; os bancos estão obrigados a identificar todos os seus clientes e a manter essa informação atualizada em permanência, sendo que a informação para identificar um cliente engloba os seus dados pessoais, familiares, profissionais, académicos e escolares, património físico (imobiliário e mobiliário) e património financeiro (tangível e intangível), e denomina-se este procedimento como KYC (*Know your Customer*) e CDD (*Customer Due Diligence*), sendo que, no caso de clientes empresa e de grupos económicos, os bancos são obrigados a identificar e guardar toda a informação sobre acionistas e sócios, sejam coletivos ou individuais, bem como identificar nos mesmos termos o beneficiário final, seja pessoa individual acionista ou sócio – «Beneficial owner refers to the natural person(s) who ultimately owns or controls a customer and/or the natural person on whose behalf a transaction is being conducted. It also includes those persons who exercise ultimate effective control over a legal person or arrangement. Reference to “ultimately owns or controls” and “ultimate effective control”



refer to situations in which ownership/control is exercised through a chain of ownership or by means of control other than direct control. This definition should also apply to beneficial owner or a beneficiary under a life or other investment linked insurance policy.» (FATF, Recommendations, 2014). Isto é, os bancos são obrigados a identificar todas as pessoas individuais que detêm participações em sociedades coletivas com ou sem fins lucrativos, e para tal têm de identificar igualmente todas as empresas envolvidas num grupo económico por participação direta ou indireta no capital das empresas clientes do banco, bem como os bancos estão obrigados a identificar, guardar, controlar a origem e o destino (ordenantes e beneficiários) de todos os fluxos financeiros dos seus clientes e notificar as autoridades sempre que suspeitem de irregularidades, bem como fornecer para fins de processo criminal todas as informações de que disponham historicamente. Na vertente criminal, as medidas são obrigatórias por força de lei e dirigem-se às entidades e autoridades públicas de combate a estes crimes e inserem-se no enquadramento legal internacional.

A regulamentação aplicável ao sistema financeiro internacional teve a sua origem no BCBS (Basel Committee on Banking Supervision), em 1988, quando foram publicados os primeiros princípios aplicáveis ao tema - *Statement of principles on prevention of criminal use of the banking system for the purpose of money laundering*. Em 2001 foram reforçados estes princípios com as regras sobre como proceder à identificação dos clientes e efetuar a *due diligence* no enquadramento de *compliance*, que a partir desta altura leva os bancos a dedicarem áreas específicas das suas estruturas para *report* às comissões executivas, envolvendo a responsabilidade máxima na gestão de cada ator do sistema financeiro.

Existem algumas investigações e opiniões que questionam a legitimidade deste processo de regulamentação. Flohr (2014) identifica algumas, que genericamente consideram que este sistema de combate envolve um certo risco de abuso e um disfarce quanto aos objetivos, pois não protege a estabilidade do sistema financeiro internacional mas tem outros fins distintos; para alguns autores chega a ser uma mera demonstração política de força perante a necessidade de controlo do sistema financeiro, mas com pouca eficácia nos resultados e ainda mantendo pontos de fuga em aberto, assim como permite que atores que não estão sujeitos a enquadramento no sistema financeiro (e.g., empresas de *money transfer services* e telecomunicações) possam processar transações iguais sem qualquer obrigação de cumprimento das mesmas regras ou penalização no caso de serem cúmplices em situações

de *money laundering*; alguns autores consideram ainda ser uma imposição do interesse de Estados ocidentais, em especial os mais desenvolvidos. E, na realidade, o Grupo Wolfsberg, entidade autorreguladora da indústria bancária, criada em 2000 para o lançamento de *standards* operativos – *Global anti-Money-laundering guidelines for private banking* – e que se mantém a definir *standards* operativos – *best practices guidelines* – para todas as regras internacionais neste âmbito, era composto por uma estrutura informal de 11 bancos de Espanha, Reino Unido, EUA, Suíça, Alemanha, França e Japão. Este grupo interage permanentemente com os organismos supranacionais já referidos e para legitimar os seus *standards* defende que emite consultas públicas a grande parte dos atores do sistema financeiro anualmente, da qual em média participam 50 bancos, o que a meu ver é uma mostra muito pequena, dado que só na União Europeia existem cerca de 4000 bancos. É interessante observar que as notícias recentes revelam que estes mesmos atores do sistema bancário que lideram o processo de regulamentação e estão muito envolvidos com os organismos estatais e supranacionais foram os mais penalizados em multas e em reputação exatamente por não cumprirem as suas próprias regras, como já se exemplificou nesta investigação no ponto anterior e de novo se recorda abaixo.

Rogoff (2016) alerta para o facto de enquanto se tenta de forma pouco eficaz via regulamentação aplicável a sistema financeiro controlar e aniquilar práticas nefastas à sociedade, não se dedica a atenção ao meio que Rogoff considera mais eficaz neste combate a todas as frentes, desde o financiamento do terrorismo à evasão fiscal – a emissão e circulação de notas de elevado valor facial unitário (e.g., notas de 500 e 1000) pelos bancos centrais das moedas internacionais, em especial por ser uma enorme fonte de receita para os bancos centrais emissores destas moedas internacionais usadas na economia paralela; assim, constata Rogoff (2016):

*Large denomination notes, which constitutes 80-90% of the global hard currency supply, largely circulate in the underground economy, helping facilitate tax evasion, crime and corruption and on a big scale. (...) In countries with a large underground economy (tax evading or otherwise criminal), the dollar is used both as a medium of Exchange and as a store of value. (...) It is extremely hard to say with any great precision how much paper currency leaks out of the United States unofficially, or conversely, what percentage of currency Federal Reserve ships abroad subsequently crosses back in the United States undetected. (...) Smugglers use some of the same techniques for transporting drugs to transport currency. (...) [US Treasury and FED] official report concluded that about 60% of*

*US cash was held abroad. (...) the largest holdings and use of cash in the domestic underground economy likely derive from residents of all types who are broadly engaged in legal activities but who are avoiding taxes, regulations, or employment restrictions. (...) by using cash, they can hugely reduce their chances of ever getting caught. (...) there is little question that the ability to make anonymous, real-time, untraceable payments in cash facilitates it [corruption]. (...) Human trafficking is another major international crime area where cash plays a dubious role. (...) Exploitation of migrant workers is another major area that feeds on cash all along the chain, from cross-border smuggling of workers, to businesses that pay migrants off the books, a common enough practice in both agriculture and construction around the world. (...) Terrorism is perhaps the single biggest driver of global anti-money laundering initiatives as restrictions on anonymous transactions, including cash.(...) The scale of cash used in terrorist financing is likely nowhere near the same magnitude as that for other crimes and tax evasion. (...) Governments enjoy considerable profits from their monopoly on paper currency, which costs next to nothing to print and yet can be spent at face value. (...) The trend fall in interest rates and inflation rates over the past three decades has certainly been a factor in the rise in demand for paper money, despite the proliferation of alternative transaction media. (...) The governments total profit from printing money (...) is sometimes referred to as «the seignorage». (...) Between 2006 and 2015, the US Government earned 4% of GDP per year by printing new notes and spending them. For 2015, it earned just under \$70 billion (...). The European central bank earned 0,55% per year. (Rogoff, 2016, pp. 41-216)*

Apesar das críticas que as autoridades fazem ao sistema financeiro de falta de eficácia no combate ao *money laundering*, os atores do sistema efetuam o combate através da aplicação das leis publicadas sobre *anti-money laundry/counter-terrorism financing* (AML-CFT) (FATF-GAFI, 2015b). O facto é que o sistema financeiro passou a ser uma ferramenta das autoridades políticas, judiciais e até fiscais para assegurar que os embargos e as sanções são cumpridos, entre outros meios de coação nesta investigação referidos, pois, na realidade, as transações financeiras significativas passam pelas plataformas tecnológicas do sistema financeiro global, que está interligado. A título de exemplo, sobre a crescente eficácia das sanções económicas e dos embargos, ocorreram situações de imposição de multas elevadas a instituições financeiras que passaram a ser atores neste modelo geopolítico. Karaian (2015) sumariza três situações relevantes na nova função que os atores do sistema financeiro desempenham na eficácia da aplicação das sanções. O banco alemão Commerzbank, que quebrou as regras impostas pela legislação de AML-CFT, acordou pagar ao Governo dos EUA o montante de US\$ 1,45 mil milhões pelo facto de a sua subsidiária nos EUA ter processado cerca de US\$ 250 mil milhões de transações de clientes seus no Irão e no Sudão. Outro banco que teve de pagar uma multa no montante de US\$ 9,0 mil milhões, em

julho de 2014, foi o BNP Paribas, por ter processado transações para o Sudão, dissimulando a origem dos fundos, quando estavam impostas sanções por estar a ocorrer uma catástrofe humanitária na região de Darfur.

Atualmente, o sistema financeiro internacional tem de atuar segundo legislação com vista a atingir fins e objetivos políticos, tal como exemplificamos no caso da União Europeia e nas múltiplas diretivas, regulamentos, princípios, regras e *guidelines* que tendem a formatar e uniformizar o e a atuação das Instituições financeiras – diretiva de prevenção da utilização do sistema financeiro para o objetivo de lavagem de dinheiro e financiamento do terrorismo; regulamentos sobre registo de transações e seu arquivo, bem como obrigatoriedade de identificação da origem e do destino dos fundos, e dos detalhes dos ordenantes e beneficiários dessas transações financeiras, obrigações de *report* às autoridades criminais e de supervisão; princípios de *compliance*, onde se responsabilizam todos os colaboradores das instituições financeiras e se definem regras de atuação a executar por estes, tanto no âmbito da prevenção e do dever de informação bem como da identificação de riscos de ordem legal, financeira e reputacional; guias de regras e procedimentos para controlo interno das instituições financeiras; guia anticorrupção, entre outros). Apresenta-se um resumo do quadro regulamentar atual na União Europeia e ressalta-se que, dada a complexidade, é exigido aos atores do sistema o investimento em tecnologia e talento para que seja executado o quadro regulamentar com fiabilidade, o que leva a que os atores considerem que obtém algum benefício, embora desproporcionado face ao investimento necessário, e que resulta num investimento sem retorno para o seu negócio imposto para fins e causas que não são exclusivamente suas mas dos Estados e das sociedades como um todo, que não contribuem para estes custos:

- I. *Directive 2005/60/EC on the prevention of the use of the financial system for the purpose of money laundering and terrorist financing. (Third Anti-Money Laundering Directive) and Commission Directive 2006/70/EC laying down implementing measures for Directive 2005/60/EC of the EP and of the Council as regards the definition of "PEP" – Requirements: Know Your Customer due diligence (KYC), AML-CFT checks, including assessment of financial intermediaries' AML-CFT procedure, Definition of PEPs and its implementation. Enhanced monitoring of PEPs.*
- II. *Directive (EU) 2015/849 of the European Parliament and of the Council of 20 May 2015 on the prevention of the use of the financial system for the purposes of money laundering or terrorist financing, amending Regulation (EU) No 648/2012 of the*

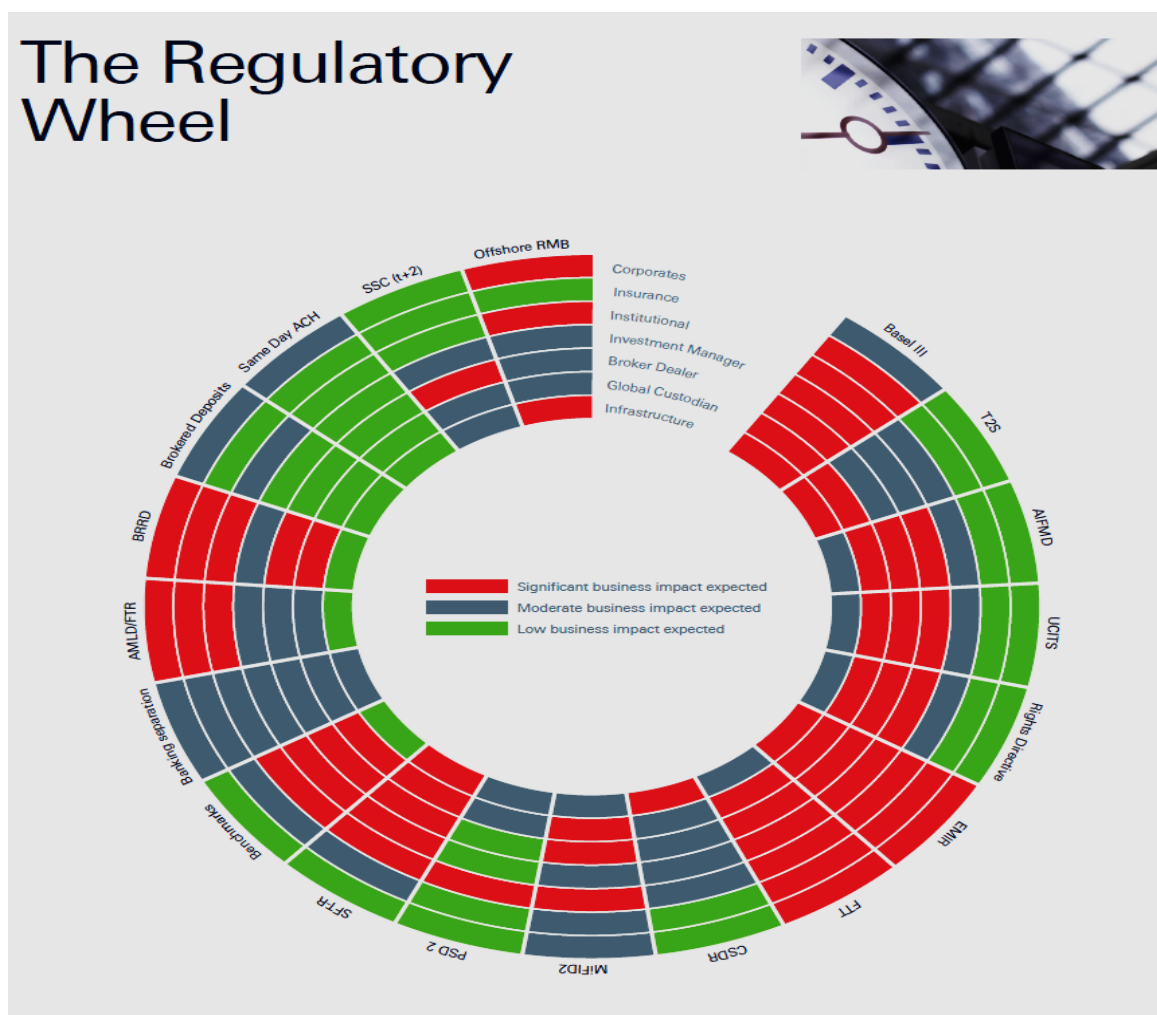
*European Parliament and of the Council, and repealing Directive 2005/60/EC of the European Parliament and of the Council and Commission Directive 2006/70/EC (4th AML Directive) – Requirements: Verification of the source of funds; Records keeping; Reporting to and cooperation with Supervision authorities and criminal authorities; Ongoing training to staff on AML-CFT; Internal AML-CFT policies and procedures; Centralised process for coordinating and promulgating policies on a group-wide basis.*

- III. *Regulation (EC) No 1781/2006 of the European Parliament and of the Council of 15 November 2006 on information on the payer accompanying transfers of funds. The regulation is repealed with effect from 26 June 2017. - Requirement: Information on the payer to accompany transfer of funds; detection of missing payer's information: issuance of warnings and termination of business relationships.*
- IV. *Regulation (EU) 2015/847 of the European Parliament and of the Council of 20 May 2015 on information accompanying transfers of funds and repealing Regulation (EC) No 1781/2006- Requirement: Obligation on payment service providers to accompany transfers of funds with information on the payer and the payee; identification of missing /incomplete information; records keeping.*
- V. *UN sanction lists and Consolidated list of persons, groups and entities subject to EU financial sanctions.*
- VI. *Due diligence and transparency regarding cover payment messages related to cross border wire transfers.*
- VII. *Compliance and the compliance function in banks – Requirements: Independence of Compliance function (formal status within the Bank to ensure appropriate standing, authority and independence: right to access information, to conduct investigations and to appoint outside experts; formal reporting obligations and direct access to senior management and Bank's organs); appointment of a head of compliance for overall coordination: no direct business lines responsibilities; no conflict of interest (compliance responsibilities only; no performance-related remuneration); access to information and personnel, reporting obligations, including direct access to senior management and possibility to bypass normal reporting lines; Compliance function should assist senior management in management effectively the compliance risks faced by the Bank: advice to senior management; educating staff on compliance issues and contact point for compliance queries from staff members; written guidance to staff on appropriate implementation of compliance laws, rules and standards (e.g. practice guidelines); identification, measurement and assessment of compliance risks associated with the bank's business activities including new products/business relationships; measurements to enhance compliance risks assessment; assessment of the bank's compliance procedures and guidelines; follow-up of deficiencies and proposals for amendments; Compliance testing and regular reporting to senior management; specific responsibilities e.g. AML/CFT; risk-based compliance programme.*

- VIII. *EBA Guidelines on Internal – Requirements: Organisational independence of Compliance from other control functions: Part III, D. Internal Control Article 24.4: "The control functions should include a Risk Control function, a Compliance function and an Internal Audit function." Article 24.5: "The control functions should be established at an adequate hierarchical level and report directly to the management body. They should be independent of the business and support units they monitor and control as well as organisationally independent from each other (since they perform different functions)." The role of Compliance: Part III, D. Internal Control, Article 28. Compliance function: - An institution shall establish a Compliance function to manage its compliance risk; - It shall approve and implement a compliance policy which should be communicated to all staff; - It should appoint a person responsible for this function across the entire Group (Head of Compliance); - The Compliance function should report to the management body on the institution's management of compliance risk; - The Compliance function should advise the management body on laws, rules, regulations and standards the institution needs to meet and assess the possible impact of any changes in the legal or regulatory environment on the institution's activities; - The Compliance function should also verify the new products and new procedures compliance with the regulatory requirements and any known forthcoming changes.*
- IX. *Wolfsberg Anti-Corruption Guidance – requirements: internal measures to prevent staff corruption; risk based approach based on service/country/counterparty/industry red-flags; filing of suspicious corruption-related activities. And Statement-Guidance on a Risk Based Approach for Managing Money Laundering Risks - Requirements reflected in the FATF recommendations and the EU AML-CFT Directives.*
- X. *(...) align its policies and procedures with international practice, the Fund is cognisant of the principles enshrined in: (i) the United Nations' Convention Against Corruption; (ii) the Organisation for Economic Co-operation and Development's anti-bribery convention; (iii) the Council of Europe Criminal Law Convention on Corruption, (iv) Financial Action Task Force's 40 + 9 Recommendations; and (v) the International Financial Institution's (IFIs) Anti-Corruption Task Force's Uniform Framework Agreement. This policy is based on the "Policy on preventing and deterring prohibited conduct in European Investment Bank activities" approved by the Board of Directors of the EIB. (EIB, 2016, s/p)*



Fig. 110 Roda regulatória



(Deutsche Bank- Peloton, junho de 2016)

A maior vantagem de todas estas medidas consiste no alertar e formar milhares de pessoas e entidades para o problema da lavagem de dinheiro e atividades relacionadas, em especial todos os intervenientes na rede do sistema financeiro internacional, que dão importância à abordagem de risco que impõe mais responsabilidades, até criminais, a todos os atores no sistema, e dão menos importância ao tema da legitimidade da legalização de princípios, diretrizes, regras, *standards* operativos. É, no entanto, um tema cada vez mais recorrente a falta de existência de uma instituição judicial supranacional que possa resolver disputas e conflitos sobre eventuais abusos ou penalizações, que são conferidas em especial no que concerne à classificação em listas negras de países, mercados, bancos, empresas e indivíduos. Neste âmbito relembramos que, por exemplo, Angola encontra-se classificado pelo FATF como país de alto risco, logo, tem no mínimo dificuldades acrescidas em lidar com o sistema financeiro internacional para suportar o seu comércio com o exterior ou



endividamento público, e daí a dificuldade já referida anteriormente de transacionar na moeda norte-americana, bem como todos os agentes económicos do resto do mundo que se relacionam com Angola sofrem a pressão de grande exposição a risco e por isso sentem igualmente dificuldades na sua atividade. Assim funcionam com alguma eficácia os mecanismos aqui descritos.

Noutra vertente, mas também cada vez mais interligado aos assuntos acima descritos, temos o combate à evasão fiscal. No seio do FATF (2014) já se desenham novas medidas e regras para ligar o combate à lavagem de dinheiro e ao financiamento do terrorismo aos meios de atuação fiscal:

*This year, the FATF reviewed the voluntary tax compliance (VTC) programmes in effect in a number of its members to determine whether these impeded the effective implementation of AML/CFT measures. There are various types of voluntary tax compliance programmes, ranging from programmes to encourage tax compliance by allowing citizens to correct tax reporting information, to programmes designed to facilitate asset repatriation. Whenever these programmes incorporate elements such as full or partial exemption from criminal investigation or prosecution in relation to the tax amnesty or the repatriation of funds, there is a risk that these programmes can be abused for the purpose of money laundering. Four basic principles guide the FATF in addressing the AML/CFT policy implications of VTC programmes. All countries are expected to ensure that any VTC programme is consistent with these four basic principles as well as the FATF. (FATF, 2014, p. 13)*

Conjugado com a recente necessidade de soberania fiscal sentida em especial pelas grandes potências ocidentais, serve este meio de combate igualmente para lutar contra as jurisdições não-cooperantes e centros financeiros *offshore*. Naba (2008) comenta que a liberdade de circulação de capitais e flexibilidade económica e financeira das últimas décadas criou a noção de que a abundância financeira potencia a evasão fiscal e a corrupção, e que estas estão a minar o progresso de pequenas e grandes potências mundiais. Crítica a criação de 57 paraísos fiscais, que na sua opinião encobrem a grave disfunção do comércio das próprias potências:

*El «consenso de Washington», por el contrario, sobre todo ha originado un sistema planetario articulado en torno a la criminalidad internacional (...) Es decir, la importancia de los importes en juego y, en consecuencia, de los propios objetivos. Paraísos fiscales, zonas «offshore», flujos monetarios, capitales errantes y presupuestos aberrantes... Estos términos inocentes evocan, de entrada, la dulzura de vivir en una sociedad caracterizada por la abundancia financiera, la flexibilidad económica y la evasión fiscal. Es, de hecho, la cara odiosa de la globalización, el nuevo dogma de la libre empresa con su comitiva de*

*desempleo, exclusión, corrupción, en una palabra, todos los ingredientes que gangrenan la vida política, minan las bases de las grandes y pequeñas potencias y hacen planear el riesgo de corrupción en las grandes y antiguas democracias. De los 57 paraísos fiscales, o los aberrantes países NEO contabilizados en todo el mundo, 38 enclaves presentan la característica singular de no disponer, o no facilitar, los datos cifrados de sus depósitos bancarios extranjeros. Entre estos enclaves podemos citar Aruba, ex colonia neerlandesa del Caribe hasta 1996, y la isla malasia de Labuan en el Pacífico, que alberga 21 bancos y once «trusts companies». Situados generalmente en las proximidades de las zonas del narcotráfico mundial, los países NEO se llaman así porque disponen en sus balanzas de pago de una cláusula NEO (Net Errors and omissions) que permite, por una astucia contable con el pretexto de los errores estadísticos resultantes de los desórdenes administrativos, encubrir la grave disfunción de su comercio. (Naba, 2008, s/p)*

Parece que deriva do facto de o Banco Mundial e a OCDE desde o princípio do século XXI tenderem a medir a riqueza nacional não só pelo indicador tradicional GDP – Gross Domestic Product (ou PIB – Produto interno bruto) mas pelo indicador GNI – Gross National Product (ou PNB – Produto Nacional Bruto), isto é, a riqueza nacional já não é apenas doméstica e gerada dentro das fronteiras do território nacional, mas sim gerada em qualquer ponto do mundo, pelos agentes económicos com residência nessa nação, o que leva à noção de que os volumes de receita de impostos estão de alguma forma subavaliados face à riqueza gerada e detida pelos seus cidadãos em qualquer parte do mundo. A OCDE (2001) e o Banco Mundial (2015) definem o conceito de GNI deste modo: «GNI is the sum of value added by all resident producers plus any product taxes (less subsidies) not included in the valuation of output plus net receipts of primary income (compensation of employees and property income) from abroad.» (Banco Mundial, 2015, s/p). A unidade de medida da riqueza dos vários países é sempre anunciada e comparada pelos organismos supranacionais em dólares dos EUA, tanto pelo FMI e o Banco Mundial como pela OCDE, e também por outros organismos supranacionais, por analistas e teóricos.

Parece ter um propósito a tendência de contabilizar riqueza gerada e detida fora do território do Estado desde que pertença a cidadãos e entidades coletivas desse Estado, tanto que os EUA têm perseguido em termos fiscais a geração de riqueza detida pelos seus cidadãos e entidades coletivas no resto do mundo e fazem-no via sistema financeiro internacional. A regulação criada em 2010 e implementada em 2016, e que se denomina FATCA – Foreign Account Tax Compliance Act, consiste em incentivar todos os bancos que pretendam transacionar em dólares dos EUA e/ou ter boas relações com os EUA, a terem de

enviar à Autoridade Fiscal Norte-Americana, anualmente, informação sobre o património financeiro dos seus clientes considerados *US persons*, e caso estes não tenham voluntariamente declarado os seus rendimentos, esses mesmos bancos estrangeiros ficam obrigados a cobrar o imposto e a entregá-lo ao Estado norte-americano: «FATCA was enacted in 2010 by Congress to target non-compliance by U.S. taxpayers using foreign accounts. FATCA requires foreign financial institutions (FFIs) to report to the IRS information about financial accounts held by U.S. taxpayers, or by foreign entities in which U.S. taxpayers hold a substantial ownership interest.» (US Department of Treasury, 2016, s/p). Desde 2014 que se registam acordos bilaterais entre autoridades tributárias dos países que aceitam (por contrapartida de poderem negociar e utilizar US\$) prestar informação sobre património financeiro detido em contas tituladas por norte-americanos em bancos locais.

O risco associado à nacionalidade da carteira de clientes e atualização sistemática da informação sobre estes é uma das possíveis fontes de informação geofinanceira a que se tem dado muito pouco relevo. No entanto, recentemente a Autoridade Fiscal Norte-Americana lançou um mecanismo (FATCA) para cobrança de imposto sobre património financeiro, via sistema financeiro internacional. Este mecanismo obriga a que qualquer instituição bancária e financeira em qualquer ponto do mundo efetue um *report* anual à Autoridade Tributária dos EUA, do património financeiro que pertença a cidadãos e empresas americanas (*US persons*) e que esteja sob sua gestão. No âmbito do FATCA, os bancos e instituições financeiras incorrem na penalização de não poder transacionar em dólares dos EUA, caso não reportem anualmente à Autoridade Tributária dos EUA o património financeiro que possam ter sob gestão de clientes considerados *US persons* ou, o património não tiver sido declarado, sofrem igual penalização caso não cobrem o imposto respetivo sobre esse património e o entreguem à Autoridade Tributária dos EUA: «The Foreign Account Tax Compliance Act (FATCA) is intended to detect and deter the evasion of US tax by US persons who hide money outside the US. FATCA creates greater transparency by strengthening information reporting and compliance by providing rules around the processes of documenting, reporting and withholding on a payee. These rules not only impact the financial services sector, but also affect many entities outside of the traditional financial services sector with operations both in and outside of the United States.» (PWC, 2015, s/p)

Este mecanismo com objetivos fiscais leva ainda a autoridade fiscal norte-americana a ter acesso a informação em todo o mundo sobre a cotitularidade em contas bancárias de outros cidadãos e empresas que não são americanas (familiares, parceiros de negócio, entre outros relacionamentos de dependência financeira), o que parece levar a um controlo muito para além do objetivo de cobrança transparente de impostos e redução de fuga ao fisco. O conceito de *US person* é o mais abrangente possível, quase se pode afirmar que se parte do princípio de que «todos são norte-americanos, até prova em contrário»: nascido nos EUA; atual residência ou endereço de correio nos EUA; número de telefone atual dos EUA; titular de instruções de transferência de valores de contas fora dos EUA para contas dentro dos EUA; Procuração a procurador com morada nos EUA; Representante não formal ou formal que tenha morada nos EUA. E ainda são afetados por este conceito: todos os cidadãos não-americanos que tenham contas/produtos bancários em conjunto com um cidadão norte-americano; qualquer empresa ou negócio que constitua seu procurador e autorize um cidadão norte-americano a atuar em seu nome na movimentação de contas bancárias. O mecanismo pode ter reciprocidade, isto é, Portugal pediu reciprocidade, pelo que os bancos dos EUA são obrigados a fazer o mesmo reporte sobre património financeiro que pertence a cidadãos portugueses. Mais uma vez é utilizado o sistema bancário e a moeda internacional como meio de coação e com fins políticos e fiscais, na defesa de interesses nacionais e de poder internacional.

Resumindo, resulta todo este processo estratégico na esfera física em iniciativas regulamentares e na obrigatoriedade legal que o sistema bancário e financeiro implementa a nível local, passando a ser da sua responsabilidade a identificação dos contrários, exercer a coerção via congelamento do património financeiro, impedir transações de fluxos financeiros de e para o contrário até à exclusão do contrário como cliente de qualquer instituição financeira, denunciar os contrários às autoridades criminais e governamentais, reportar toda a informação financeira e pessoal a diversas entidades de regulação e supervisão, e até cobrar impostos em nome de terceiros países.

As iniciativas legislativas na União Europeia que permitem a coerção sobre os contrários pelos atores do sistema financeiro internacional e que consistem na concretização dos objetivos políticos já enunciados nesta investigação são atualmente as seguintes:

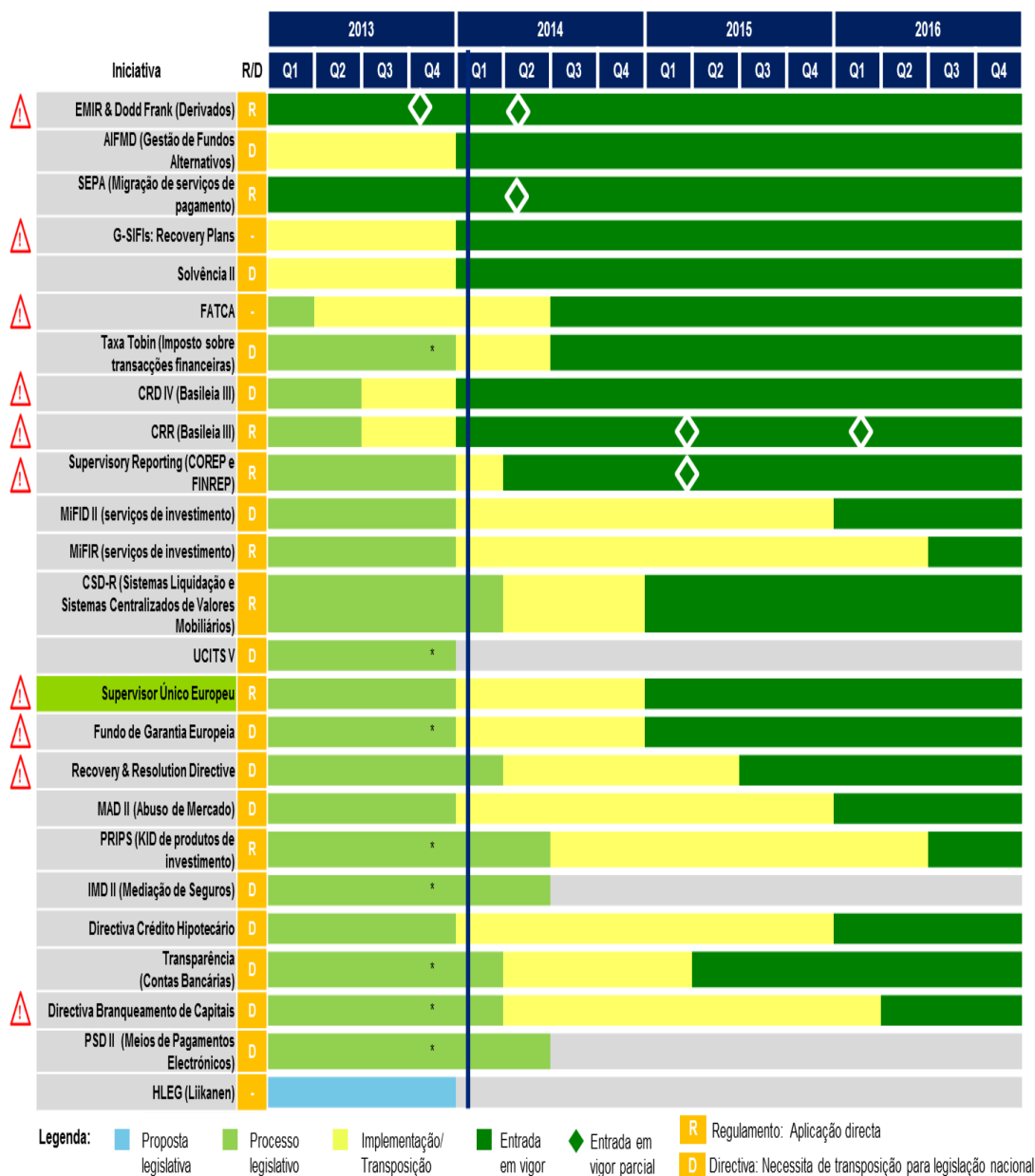
Fig. 111 Iniciativas legislativas na União Europeia que permitem a coerção

Iniciativa	Descrição
<b>EMIR</b>	O European Market Infrastructure Regulation é um Regulamento que contém novas normas afectas aos Estados Membros da UE sem necessidade de transposição para legislação nacional. O objectivo do EMIR é aumentar a transparência, mitigar riscos e criar estabilidade nos mercados de derivados. O EMIR aborda o risco do OTC <i>trading</i> através da imposição de novos requisitos para <i>clearing</i> , <i>margins</i> and <i>capital</i> e <i>reporting</i> .
<b>FACTA</b>	O Foreign Account Tax Compliance Act é um regime anti-evasão fiscal, criado pelos EUA que pretende impedir a evasão fiscal por parte dos cidadãos americanos. O FATCA tem como objectivo identificar "US Persons" que mantenham relações bancárias no exterior dos EUA, requerendo que todas as instituições financeiras estrangeiras partilhem informações com o US Internal Revenue Act e retenham na fonte rendimentos destes clientes. Com a introdução do FATCA, as instituições financeiras estrangeiras aderentes, podem evitar a aplicação da retenção na fonte à taxa de 30%, ficando vinculadas ao dever de verificar a identidade de todos os clientes que possuam uma conta bancária na sua instituição.
<b>CRD IV e CRR</b>	A Capital Requirements Directive, IV é uma Directiva da União Europeia e o Capital Requirement Regulation é um Regulamento. Juntos compõem o pacote CDR IV. O principal objectivo do package é a coordenação nacional de provisões tendo em conta o acesso à actividades das instituições de crédito e empresas de investimento, as suas características de governance, e o panorama de supervisão. Assim, esta Directiva irá recair nos novos standards globais dos capitais da banca, dentro da União Europeia, prevenindo e mitigando riscos para o sector.
<b>Supervisory Reporting</b>	O Supervisory Reporting inclui um conjunto de "guidelines" sobre reporte comum (COREP), reporte financeiro (FINREP), e linguagem de reporte. Estas técnicas de reporte foram criadas com o objectivo de aumentar a capacidade de comparabilidade de informação reportada a supervisores diferentes dentro da UE, aumentar o custo-eficiência de supervisão na UE, reduzir a carga de reporte nas instituições de crédito transnacionais, e remover potenciais obstáculos à integração dos mercados financeiros. Estas "guidelines" encontram-se de acordo com a CRR
Iniciativa	Descrição
<b>Recovery and Resolution Directive</b>	De forma a assegurar a estabilidade financeira a longo prazo e para reduzir o custo público de possíveis crises financeiras futuras, é necessário um regime de resolução bancária claro e abrangente. "Resolução" significa a reestruturação da instituição, a fim de garantir a continuidade das suas funções essenciais, preservar a estabilidade financeira e restaurar a viabilidade de toda ou parte dessa instituição. Uma resolução eficaz também irá abordar o risco moral, uma vez que este vai funcionar como um forte elemento de disciplina dos mercados. A resolução é, portanto, um complemento vital para outros fluxos de trabalho projectados para tornar o sistema financeiro mais sólido, ou seja, tornando os bancos mais fortes com maiores níveis de capital e de melhor qualidade, maior protecção dos depositantes, estruturas de mercado mais seguro e mais transparente e práticas e uma melhor supervisão.
<b>Fundo de Garantia Europeia</b>	Foi detectada a necessidade de reforçar os SGD (Sistemas de Garantia de Depósitos) através da apresentação de propostas legislativas adequadas, uma vez que a Comunicação da Comissão de 2006 sobre o reexame da Directiva 94/19/CE, relativa aos sistemas de garantia de depósito, e os acontecimentos de 2007 e 2008, vieram demonstrar que o actual SGD, muito fragmentado, não cumpriu os objectivos fixados pela Directiva 94/19/CE relativa aos sistemas de garantia de depósitos, em termos da manutenção da confiança dos depositantes e da estabilidade financeira em períodos de pressão na economia.
<b>Branqueamento de Capitais</b>	A proposta de Directiva relativa à prevenção de utilização do sistema financeiro para efeitos de branqueamento de capitais e de financiamento do terrorismo, pretende introduzir um aumento da clareza e coerência das normas nos diferentes Estados Membros através: da previsão de um mecanismo claro de identificação dos beneficiários efectivos de empresas; do aumento da clareza e transparência das normas sobre o dever de vigilância dos clientes; e do alargamento do âmbito de aplicação das disposições que têm por objecto pessoas politicamente expostas. Esta Directiva abrange todas as pessoas que negociam bens contra um pagamento em numerário de valor igual ou superior a 7 500 euros; e reforça a cooperação entre as diversas unidades de informação financeira nacionais que visam analisar e transmitir às autoridades competentes as comunicações sobre suspeitas de branqueamento de capitais ou financiamento do terrorismo.

(Deloitte, 2013)

Fig. 112 Iniciativas de regulação internacionais

## Calendário de Iniciativas de Regulação (Internacionais)



(Deloitte, 2013)

E as recentes iniciativas legislativas nos EUA (Mishkin, 2013, pp. 310-311) resumidas na figura abaixo são correntemente semelhantes; aliás têm sido os EUA os originadores, sendo que a União Europeia segue linearmente este «aliado» atual, o que abrange mais de 50% do sistema financeiro internacional:



Fig. 113 Principal legislação financeira nos EUA

<p><b>Federal Deposit Insurance Corporation Improvement Act (FDICIA) of 1991</b>  Recapitalized the FDIC  Limited brokered deposits and the too-big-to-fail policy  Set provisions for prompt corrective action  Instructed the FDIC to establish risk-based premiums  Increased examinations, capital requirements, and reporting requirements  Included the Foreign Bank Supervision Enhancement Act (FBSEA), which strengthened the Fed's authority to supervise foreign banks</p>
<p><b>Riegle-Neal Interstate Banking and Branching Efficiency Act of 1994</b>  Overturned prohibition of interstate banking  Allowed branching across state lines</p>
<p><b>Gramm-Leach-Bliley Financial Services Modernization Act of 1999</b>  Repealed Glass-Steagall and removed the separation of banking and securities industries</p>
<p><b>Sarbanes-Oxley Act of 2002</b>  Created Public Company Accounting Oversight Board (PCAOB)  Prohibited certain conflicts of interest  Required certification by CEO and CFO of financial statements and independence of audit committee</p>
<p><b>Federal Deposit Insurance Reform Act of 2005</b>  Merged the Bank Insurance Fund and the Savings Association Insurance Fund  Increased deposit insurance on individual retirement accounts to \$250,000 per account</p>
<p><b>Dodd-Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act of 2010</b>  Creates Consumer Financial Protection Bureau to regulate mortgages and other financial products  Routine derivatives required to be cleared through central clearinghouses and exchanges  New government resolution authority to allow government takeovers of financial holding companies  Creates Financial Stability Oversight Council to regulate systemically important financial institutions  Bans banks from proprietary trading and owning large percentage of hedge funds</p>

Todas as diretrizes, princípios, orientações e regras internacionais acabam por ter tradução na lei nacional para assegurar a sua legalidade e legitimidade, o que tem acontecido em especial na União Europeia, como acima se demonstra, sendo que se passa de *Soft law* a *hard law*, num período cada vez mais curto, impedindo alguma discussão mais detalhada e ajustada à realidade nacional. Os líderes na criação e divulgação desta *Soft law* são os *global payers* do sistema financeiro; a título de exemplo, um dos maiores bancos mundiais e líder neste processo estratégico cria uma *newsletter*, que distribui por todos os bancos com que se relaciona, dinamizando os temas da regulamentação em curso e em progresso nos próximos dois anos; a publicação tem um nome curioso e ao mesmo tempo elucidativo, *Peloton*, isto é, «pelotão» em linguagem militar e assumindo a liderança da mudança regulatória conforme imagem da publicação:



Fig. 114 Publicação do Deutsche bank sobre ambiente regulatório

Deutsche Bank  
Global Transaction Banking

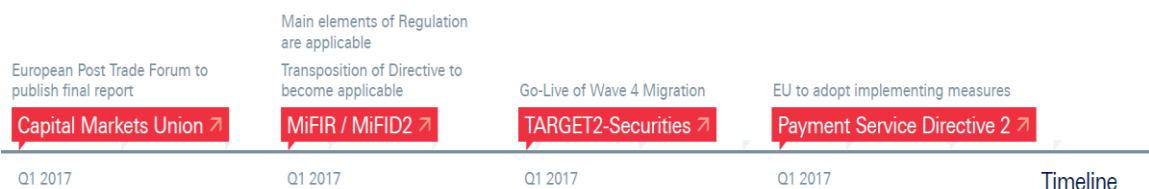
**04Peloton**

Leading the way through regulatory change

# The road ahead

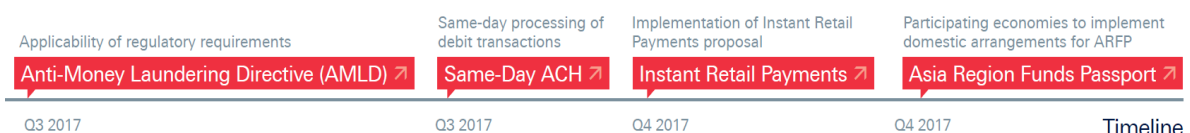
When will it happen?	Who will be impacted?	Which regulation or initiative does it relate to?	What will happen?
<b>2016</b>			
<b>Q2</b>	– Insured Depository Institutions	<b>FDIC Surcharge Assessment</b>	– Introduces a surcharge assessment on banks (targeted)
	– CSDs – Market Participants	<b>CSDR</b>	– Publication of Level 2 standards
	– Corporates – Financial Institutions	<b>Anti-Money Laundering Directive (AML)</b>	– Publication of L2 Standards
	– Financial Institutions – Investors – Broker Dealer	<b>Shortened Settlement Cycle (SSC) T+2</b>	– Finalization of Industry requirements and alignments
	– Corporates – Financial Institutions	<b>Funds Transfer Regulation</b>	– Finalisation of Implementing Standards
	– Corporates – Retail clients – Financial Institutions	<b>Instant Retail Payments</b>	– Preparation of interim progress Report by European Retail Payments Board
	– CSDs – Market Participants – Custodians	<b>Asian Region Funds Passport</b>	– Memorandum of Cooperation signing)
	– Financial Institutions	<b>EU Structural Reform</b>	– Adoption of legislative proposal
<b>Q3</b>	– Financial Institutions – Broker / Dealer – Fund Manager	<b>Securities Financing Transaction Regulation (SFT-R)</b>	– Re-use of collateral rules to apply
	– Foreign Banking Organisations	<b>Enhanced prudential standards for FBOs</b>	– IHC Formation (Jul 1) – IHC to meet US Basel III requirements (Jul 1)
	– Corporates	<b>Same-Day ACH</b>	– Same-day processing of credit transactions
	– Market Participants	<b>Capital Markets Union</b>	– EC to publish potential action plan
<div> <div>CSDs to apply for CSDR license</div> <div>Industry wide testing to commence as preparation to go-live</div> <div>Transposition of Directive into local law</div> <div>Industry wide testing to commence as preparation to go-live</div> </div> <div> <div><b>CSDR</b> ↗</div> <div><b>Shortened Settlement Cycle (SSC) T+2</b> ↗</div> <div><b>MiFID2</b> ↗</div> <div><b>Securities Financing Transaction Regulation (SFT-R)</b> ↗</div> </div>			
Q1 2017	Q1 2017	Q1 2017	Q1 2017
			<b>Timeline</b>

When will it happen?	Who will be impacted?	Which regulation or initiative does it relate to?	What will happen?
	<ul style="list-style-type: none"> <li>– CSDs,</li> <li>– NCBs,</li> <li>– Custodians</li> <li>– Market participants</li> </ul>	TARGET2-Securities	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Go-Live of Wave 3 Migration</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>– CSDs</li> <li>– Market Participants</li> </ul>	CSDR	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Level 2 standards entry into force</li> <li>– Implementation period to start</li> </ul>
Q4	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Financial Institutions</li> <li>– Corporates</li> </ul>	Money Market Fund Reform	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Money Market Fund rule conformance (Oct 16)</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Market Participants</li> </ul>	Capital Markets Union	<ul style="list-style-type: none"> <li>– EC publication of harmonised Insolvency regime</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Foreign Banking Organisations</li> </ul>	Enhanced prudential standards for FBOs	<ul style="list-style-type: none"> <li>– First US Basel III standardized reporting submission</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Financial Institutions</li> <li>– Corporates</li> </ul>	Global Payments Innovation Initiative	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Test of new message header for greater transparency</li> <li>– Specification of “cloud” payment tracking solution</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Corporates</li> <li>– Retail clients</li> <li>– Financial Institutions</li> </ul>	Instant Retail Payments	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Preparation of Rule Book for Payment Service Provider</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Fund managers</li> <li>– Depositories</li> </ul>	AIFMD	<ul style="list-style-type: none"> <li>– ESMA to adopt guidelines on asset segregation</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Financial Institutions</li> </ul>	EDIS	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Adoption of legislative proposal</li> </ul>
2017			
Q1	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Financial Institutions</li> <li>– Corporates</li> </ul>	Global Payments Innovation Initiative	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Go-Live of new message header for greater transparency</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>– CSDs</li> <li>– Market Participants</li> </ul>	CSDR	<ul style="list-style-type: none"> <li>– CSDs to apply for CSDR license</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Financial Institutions</li> <li>– Investors</li> <li>– Broker Dealer</li> </ul>	Shortened Settlement Cycle (SSC) T+2	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Industry wide testing to commence as preparation to go-live</li> </ul>



When will it happen?	Who will be impacted?	Which regulation or initiative does it relate to?	What will happen?
	– Corporates	Same-Day ACH	– Same-day processing of debit transactions
Q4	– Corporates – Retail clients – Financial Institutions	Instant Retail Payments	– Implementation of Instant Retail Payments proposal
	– CSDs – Market Participants – Custodians	Asia Region Funds Passport	– Participating economies to implement domestic arrangements for ARFP
<b>2018</b>			
Q1	– Foreign Banking Organisations	Enhanced prudential standards for FBOs	– IHC to meet leverage ratio requirement (Jan 1)
	– Banking Institutions	Basel III	– Net Stable Funding Ratio (NSFR) standards expected to go live globally (Jan 1)
	– Financial Institutions	EU Structural Reform	– Proposal to enter into force
	– Banking Institutions – Corporates – Payment Service Provider	Payment Service Directive 2	– Transposition into local law required
	– CSDs – Market Participants – Custodians	ASEAN Cross-border Bond Settlement Intermediary	– CSD – RTGS linkages to be developed
Q2	– Corporates	Same-Day ACH	– Same-day processing of all ACH transactions (Mar 16)
Q3	– Financial Institutions – Broker / Dealer – Fund Manager	Securities Financing Transaction Regulation (SFT-R)	– SFT Reporting to start
<b>Beyond 2018</b>			
2020	– CSDs – Market Participants – Custodians	ASEAN Cross-border Bond Settlement Intermediary	– Development of an integrated solution
2022	– Banking Institutions (GSIBs)	Total Loss Absorbing Capacity (TLAC) (Fed)	– Establish minimum level of unsecured long-term debt that can be converted into equity during bank resolution (Jan 1)
2024	– Financial Institutions	EDIS	– Full insurance of deposits and coverage of all liquidity needs/ losses in the event of a pay-out or resolution procedure

Legend: Initiatives - APAC | AMERICAS | EUROPE | GLOBAL



(Deutsche Bank, 2016)

Parece ser muito importante que a cultura de informações geofinanceira deve enquadrar-se num conceito estratégico nacional, ainda que numa dinâmica funcional intangível, e este

num regional, respeitando a sua identidade e o interesse nacional, mas também a identidade e os interesses nacionais dos outros. Até à data, as variáveis consideradas de âmbito estratégico a que os atores do sistema financeiro prestam atenção relacionam-se em especial com o seu desempenho anual e o seu portefólio de clientes e o património financeiro destes, o volume de capital e a sua liquidez, a capacidade de inovação, isto é, a informação do ambiente interno da atividade bancária. Encontramos informação sobre rácios financeiros que dominam as preocupações e que são testados em ambiente de stress, para averiguar até que ponto as instituições financeira sujeitas a situações de risco e de incerteza resistirão, mas considerando apenas riscos associáveis a tipos de operações financeiras e tipos de clientes existentes em cada momento.

Conclui-se sobre os meios de coação geofinanceiros que estes existem e derivam do meio geofinanceiro, onde impera algo semelhante a *hard law* internacional, cuja criação pode ser participativa e representativa no seio das Nações Unidas e outros organismos multilaterais, mas que tem aparentemente carácter obrigatório e mandatário, apesar de ser divulgada como voluntária; deriva então em *Soft law*, via definição de regras e procedimentos *standard* para execução pelos atores do sistema financeiro internacional. No entanto, apesar do seu carácter voluntário, tem forte força coerciva, dado que os atores que não cumpram as regras sugeridas são alvo de penalizações financeiras por multas e processos judiciais e penalização a nível reputacional, exercida especialmente pelos emissores das principais moedas internacionais. Logo, a aparência de *Soft law* (voluntária) e legitimada pelos atores que a praticam acaba na prática por ser uma *hard law* (obrigatória) imposta pelos organismos governamentais.

### ***III. As «quatro linhas de defesa» e a geofinança***

Existindo meios de coação geofinanceiros, podemos ainda investigar se existem meios de defesa e proteção geofinanceiros. E para tal tenta-se identificar quais os meios que possam estar a ser geofinanceiramente utilizados como defesa e proteção estratégica do sistema financeiro internacional e dos seus atores.

Para enquadrar o tema dos elementos do processo estratégico na esfera física com intuito de defesa e proteção, parece relevante recorrer a duas dúvidas colocadas por Bracken (2007), que revelam preocupações profundas com a atual estrutura e organização do sistema financeiro internacional, em resultado da evidência ocorrida aquando dos ataques terroristas de 2001 às Torres Gémeas, em Nova Iorque, nomeadamente sobre a capacidade de reação e de proteção. Assim:

- a) Como reagiria o sistema financeiro dos EUA a um ataque por arma de destruição em massa a um dos seus *hubs* financeiros, por exemplo, o de Nova Iorque?
- b) Está a ser feito o suficiente para proteger os sistemas financeiros, que previna um efeito de falha em cascata que se dissemine por outros mercados, com implicações políticas diretas?

*How would the U.S. financial system react to a WMD [Weapon of Mass Destruction] attack on a major hub, such as New York? Is enough being done to harden and back up financial systems so that a cascading set of failures would not spread to other markets, with dire political implications?*

*One reason Wall Street responded so quickly after 9/11 was that planning for a possible attack had been undertaken earlier. In 1997, a war game of a Wall Street attack was played. Leaders from the White House, Treasury, the Federal Reserve, the Pentagon, and the intelligence community came together with leaders of Wall Street's largest financial institutions to simulate a terrorist attack designed to disrupt the U.S. economy. The game was played in the WTC's north tower, and some of the actual players were working there on 9/11 and were killed in the attack. The terrorist scenario was nothing like what actually happened on 9/11. The war game attacks focused on key nodes, like computer clearing houses and telephone switching centers, whereas on 9/11 a primitive yet highly effective attack was launched. Nonetheless, the lessons drawn from this game included the need to disperse key facilities away from lower Manhattan, as well as to back up important data at remote locations. All of this proved highly useful to the quick restoration of Wall Street on 9/11. Since 9/11 the concern to reduce the U.S. financial system's vulnerability to terrorist attacks has greatly increased. Virtually every major U.S. bank and financial institution has thought through its vulnerabilities. In addition, the Treasury Department has taken major steps to ensure that financial systems are more redundant and hardened and that back-up alternates are ready to take over in case of disaster. Sarbanes-Oxley and other legislation require financial institutions to monitor carefully their internal processes. Basle II, from the Bank for International Settlements in Basle Switzerland, reinforces this trend by requiring banks to reserve capital against so-called operational risks, i.e. internal process breakdowns such as those from cyber attacks or inside theft. (Bracken, 2007, p. 3)*

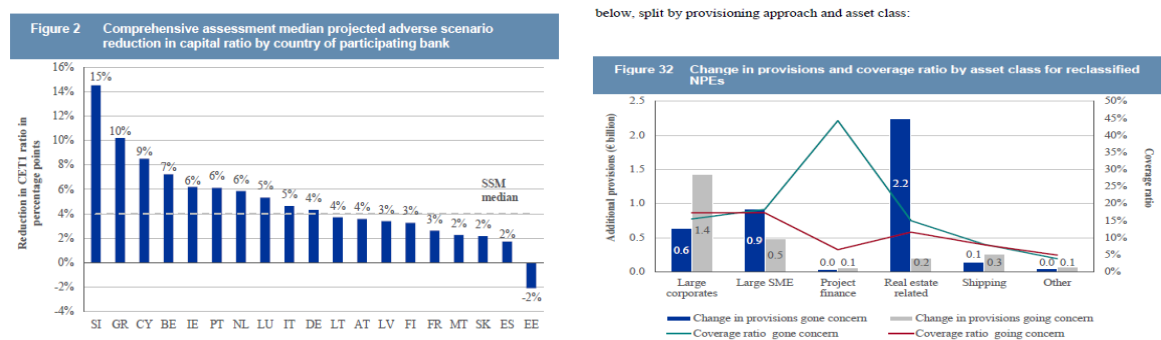
Estas dúvidas parecem pertinentes e ilustrativas das atuais preocupações que levam organismos internacionais a atuar sobre os atores do sistema financeiro internacional por se considerar que a sua atividade individual pode não ter em conta os efeitos e consequências graves na sociedade, na economia e nos Estados, podendo consistir numa vulnerabilidade de um Estado, um ponto fraco facilmente explorável por contrários desse Estado em situação de conflito.

Parece ser um dos meios de defesa geofinanceiros, e o exemplo da maior preocupação atual dos organismos supranacionais e nacionais, o reforço do capital dos bancos, fruto das orientações do BIS – BASEL III e logo implementado pelos bancos centrais a nível local, o que levou a que, em 2014, o BCE efetuasse uma avaliação vigorosa da capacidade de resistência dos bancos europeus (Zona Euro) a uma situação extrema de stresse, como diagnóstico para a criação e atuação de uma entidade única de supervisão, onde encontramos as variáveis analisadas e que mais atenção requerem na condução da estratégia da zona da moeda internacional euro:

*The ECB conducted the comprehensive assessment to prepare for assuming banking supervision tasks in November 2014. This resulted in aggregate adjustments of €48 billion to participating banks' asset carrying values which will be reflected in their accounts or in supervisory capital requirements. Overall, the exercise has identified capital shortfalls for 25 banks, totalling €25 billion. The European Central Bank (ECB) will assume banking supervision tasks in November 2014 in its role within the Single Supervisory Mechanism (SSM). In preparation, the ECB has conducted a comprehensive assessment of 1301 banks. The stated objectives of this exercise were to: Strengthen banks' balance sheets by repairing the problems identified through the necessary remedial actions; Enhance transparency by improving the quality of information available on the condition of the banks; Build confidence by assuring all stakeholders that, on completion of the identified remedial actions, banks will be soundly capitalised. (...) The 130 credit institutions included in the exercise (i.e. «the participating banks») had total assets of €22.0 trillion, which accounts for 81.6% of total banking assets in the SSM. (...) Within the AQR, a detailed asset-level review was performed for over 800 specific portfolios making up 57% of the banks' risk-weighted assets. This resulted in the detailed analysis of more than 119,000 borrowers; the assessment of the valuation of about 170,000 collateral items; the building of 765 models to «challenge» the banks' own estimates of collectively assessed provisions and over 100 models to assess their CVA calculation; the revaluation of over 5,000 of the most complex fair value exposures; and the review of over 100 complex valuation models. This in-depth review employed over 6,000 experts at its height. (BCE, 2014, pp. 2-6)*

E concluiu-se após o teste que: «Under the adverse scenario, the banks' aggregate available capital is projected to be depleted by €215.5 billion (22% of capital held by participating banks) and risk weighted assets (RWA) to increase by about €860 billion by 2016; including this as a capital requirement at the threshold level brings the total capital impact to €262.7 billion in the adverse scenario.» (BCE, 2014, pp. 2-6). Este cenário levou a que as atenções estratégicas dos atores do sistema financeiro internacional se passem a concentrar no ajustamento da atividade bancária ao volume de capital que cada instituição tem e cuja valorização depende das variações do valor da moeda e do mercado monetário, bem como dos mercados bolsistas, dado que quase todos os atores estão cotados em bolsa; levou ainda que se sinta que o poder de resolução das fraquezas que os seus bancos possam conter derivadas de más decisões ou de dificuldades dos seus clientes (economia) deixou de estar ao seu alcance e terá de corresponder às exigências regulatórias e intervenções das entidades de supervisão, apesar de poderem ser bancos com capital inteiramente privado. A figura seguinte apresenta as conclusões sobre o teste de stresse aos bancos europeus e as correspondentes necessidades de aumento de capital, para cumprir rácios de capital mínimo, que têm por objetivo mitigar o risco sistémico de um banco em particular, bem como os testes de AQR – Asset Quality Review, que analisou o crédito, por tipo de devedor e de indústria, que possam vir a ter impacto no reforço de capital obrigatório (BCE, 2014). Assim:

Fig. 115 Teste de stresse e AQR aos bancos europeus



(BCE, 2014)

Pode ter-se atingido uma encruzilhada, dado que, apesar da «abundância de capital» a nível global, a tendência será investir nas economias que venham a oferecer maiores valorizações e rendibilidades, estando assim a Europa e o mundo ocidental com cada vez maior



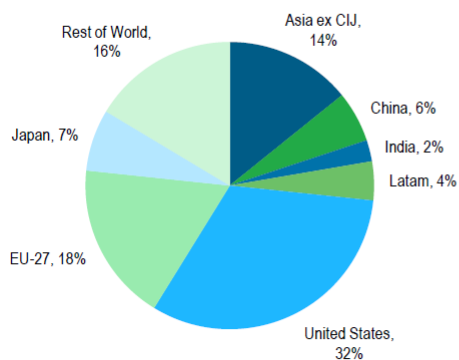
difficuldade em corresponder às exigências de maior capitalização dos bancos por falta de interesse dos investidores. Resta aos bancos desta zona do mundo reduzir a atividade para se ajustar ao capital possível em cada momento, o que restringe a capacidade de financiamento dos agentes económicos e das economias, limitando assim as opções estratégicas.

Acresce que o sistema financeiro internacional penaliza os atores do sistema que tenham exposição às denominadas jurisdições de alto risco, em especial as determinadas pelo FATF, como nesta investigação já referimos, levando a que os atores ocidentais não possam nem deter posições em bancos dessas jurisdições, nem acionistas/investidores dessas jurisdições nem clientes que transacionem com essas jurisdições, reduzindo ainda mais a capacidade de alguns atores poderem encontrar alternativas ao desinteresse ocidental pelas suas instituições, como é o caso de Portugal e das suas relações com os PALOP.

As estimativas apontam para uma polarização maior do interesse de investidores por várias economias do mundo, mas já não tanto as ocidentais. Na figura abaixo, as velhas potências perdem interesse para investidores por se antecipar maior dinâmica e rentabilidade nos mercados de capitais e empresas na China, Índia e América Latina, baseadas numa expectativa de crescimento do comércio Sul-Sul (entre economias do hemisfério Sul):

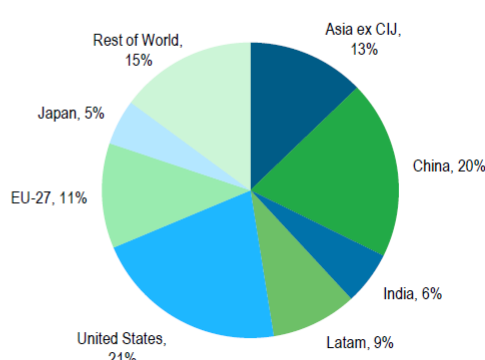
Fig. 116 Estimativa da evolução da capitalização dos mercados de capitais

**Figure 71: Global equity-market capitalisation, 2012**  
USD tn, % of USD 52.4tn total



Source: Standard Chartered Research

**Figure 72: Global equity-market capitalisation, 2030**  
USD tn, % of USD 221.4tn total



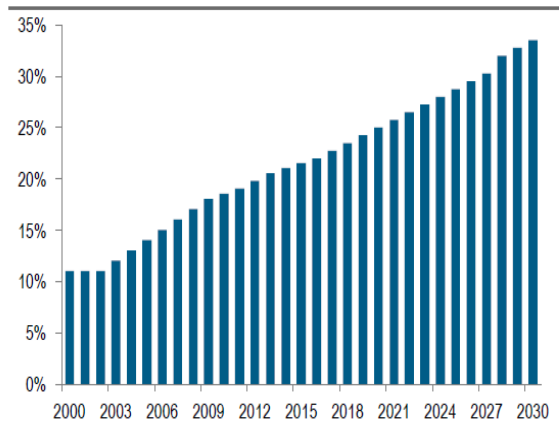
Source: Standard Chartered Research

(Standard Chartered – Global Research, 2013)

Fig. 117 Estimativa da evolução do comércio internacional

Figure 53: South-South trade boom to continue

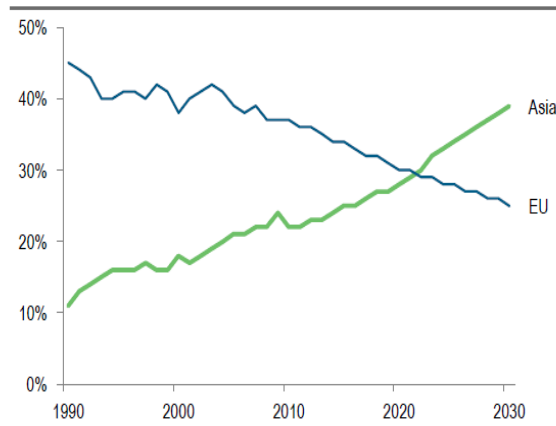
% of world trade



Source: IMF, Standard Chartered Research

Figure 54: Asia to surpass EU in world trade


% of world exports, projections for 2013



Source: IMF, Standard Chartered Research

(Standard Chartered – Global Research, 2013)

Mishkin (2013, p. 301) resume a “diretiva sobre requisitos de capital – Basel I,II e III:



### Global

## Where Is the Basel Accord Heading After the Global Financial Crisis?

Starting in June 1999, the Basel Committee on Banking Supervision released several proposals to reform the original 1988 Basel Accord. These efforts have culminated in what bank supervisors refer to as Basel 2, which is based on three pillars.

1. Pillar 1 links capital requirements for large, internationally active banks more closely to actual risk of three types: market risk, credit risk, and operational risk. It does so by specifying many more categories of assets with different risk weights in its standardized approach. Alternatively, it allows sophisticated banks to pursue an internal ratings-based approach that permits banks to use their own models of credit risk.
2. Pillar 2 focuses on strengthening the supervisory process, particularly in assessing the quality of risk management in banking institutions and evaluating whether these institutions have adequate procedures to determine how much capital they need.
3. Pillar 3 focuses on improving market discipline through increased disclosure of details about a bank's credit exposures, its amount of reserves and capital, the officials who control the bank, and the effectiveness of its internal rating system.

Although Basel 2 made great strides toward limiting excessive risk taking by internationally active banking institutions, it greatly increased the complexity of the accord. The document describing the original Basel Accord was 26 pages, whereas the final draft of Basel 2 exceeded 500 pages. The original timetable called for the completion of the final round of consultation by the end of 2001, with the new rules taking effect by 2004. However, criticism from banks, trade associations, and national regulators led to several postponements. The final draft was not published until June 2004, and Basel 2 began to be implemented at the start of 2008 by European banks. U.S. banks submitted plans for compliance with Basel 2 in 2008, but full implementation did not occur until 2009. Only the dozen or so largest U.S. banks are subject to Basel 2: All others will be allowed to use a simplified version of the standards it imposes.

The global financial crisis, however, revealed many limitations of the new accord. First, Basel 2 did not require banks to have sufficient capital to weather the financial disruption during this period. Second, risk weights in the standardized approach are heavily reliant on credit ratings, which proved to be so unreliable in the run-up to the financial crisis. Third, Basel 2 is very procyclical. That is, it demands that banks hold less capital when times are good, but more when times are bad, thereby exacerbating credit cycles. Because the probability of default and expected losses for different classes of assets rises during bad times, Basel 2 may require more capital at exactly the time when capital is most short. This has been a particularly serious concern in the aftermath of the global financial crisis. As a result of this crisis, banks' capital balances eroded, leading to a cutback on lending that was a big drag on the economy. Basel 2 made this cutback in lending even worse, doing yet more harm to the economy. Fourth, Basel 2 did not focus sufficiently on the dangers of a possible drying up of liquidity, which brought financial institutions down during the financial crisis.

As a result of these limitations, in 2010 the Basel Committee developed a new accord, Basel 3. It beefs up capital standards by not only raising them substantially but also improving the quality of the capital, makes them less procyclical by raising capital requirements in good times and lowering them in bad, makes new rules on the use of credit ratings, and requires financial institutions to have more stable funding so that they are better able to withstand liquidity shocks. Measures to achieve these objectives are highly controversial because of concerns that tightening up capital standards might cause banks to restrict their lending, which would make it harder for economies throughout the world to recover from the recent deep recession. Basel 3 is being implemented slowly over time, with the target for full implementation extending out to the end of 2019. Whether Basel 3 will be fully in place by that date and be successful in restraining risk taking is highly uncertain.

E Ferraz (2016), no 4.º Internal Audit Forum, defendeu a ideia lançada no seio do BIS (Arndorfer, 2015) relativa à criação de uma quarta linha de defesa nas instituições financeiras, na qual se articularia a relação denominada «triângulo regulatório» – auditores internos, auditores externos e reguladores e supervisores – com o objetivo de assegurar que os controlos internos nas instituições financeiras pertencentes ao sistema financeiro internacional garantam a implementação dos ISOP, das sanções e embargos estabelecidos pelas Nações Unidas. O modelo existente (BIS, 2012b) contempla três «linhas de defesa» (LOD – Lines of Defense) das instituições financeiras pertencentes ao sistema financeiro internacional, a saber:

*The new guidelines also provide perspectives on the relationships between a bank's management/business units, support functions and internal audit by outlining them in terms of a «three lines of defense» model, as follows:*

- 1. First Line of Defense:** *Management and Business Units Management/business units undertake risk within assigned limits of risk exposure and are responsible/accountable for identifying, assessing and controlling the risks of their business.*
- 2. Second Line of Defense:** *Support Functions (Risk Management, Compliance, Legal, Human Resources, Finance, Operations and Technology)*

*The support functions help ensure that risks in the business units have been appropriately identified and managed, and work closely to help define strategy, implement bank policies and procedures, and collect information to create a bank-wide view of risks.*

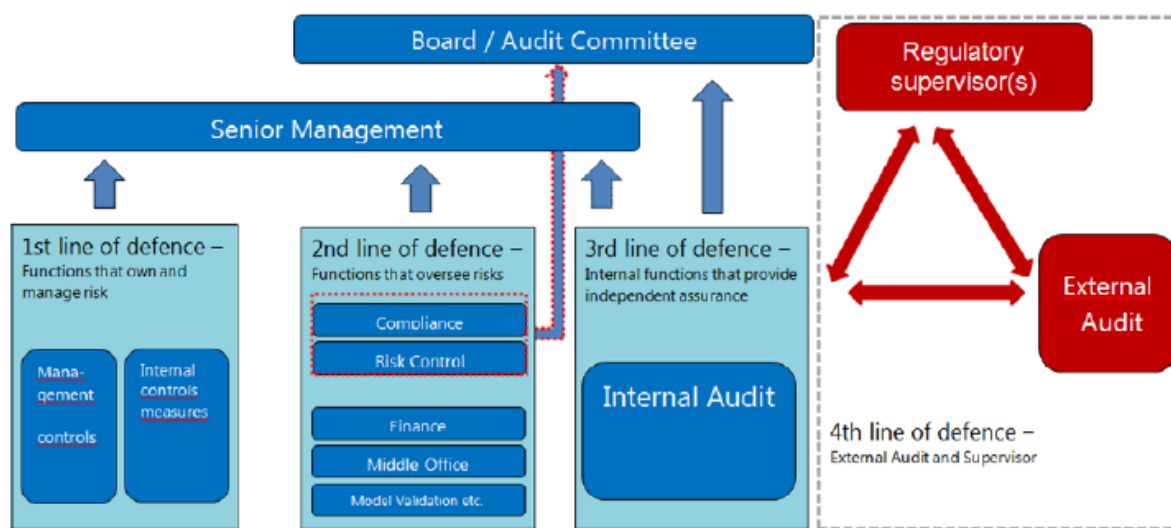
- 3. Third Line of Defense:** *Internal Audit Internal Audit independently assesses the effectiveness of processes created in the First and Second Lines of Defense and provides assurance on these processes. (BIS, 2012, s/p)*

*There is a wide consensus that substantial failures in corporate governance have been a contributing factor to the Global Financial Crisis (GFC). Building upon the concept of a «triangular» relationship between internal auditors, supervisors and external auditors, we examine closely the interactions between them. By establishing a four lines-of-defence model, we believe that new responsibilities and relationships between internal auditors, supervisors and external auditors will enhance control systems. That said however, we also highlight the risk that new problems could be caused by inadequate information flows among those actors. (...) The OECD reaches similar conclusions in that such procedures, especially the position of the CRO, are necessary to better manage the particular risks that banks pose to the larger economy, combining a micro- and a macro prudential approach to supervision. (...) Efficiency is thus a central goal of international standard setters and it*

*appears to have been transposed to the agenda of policymakers and regulators worldwide.*  
(Arndorfer, 2015, s/p)

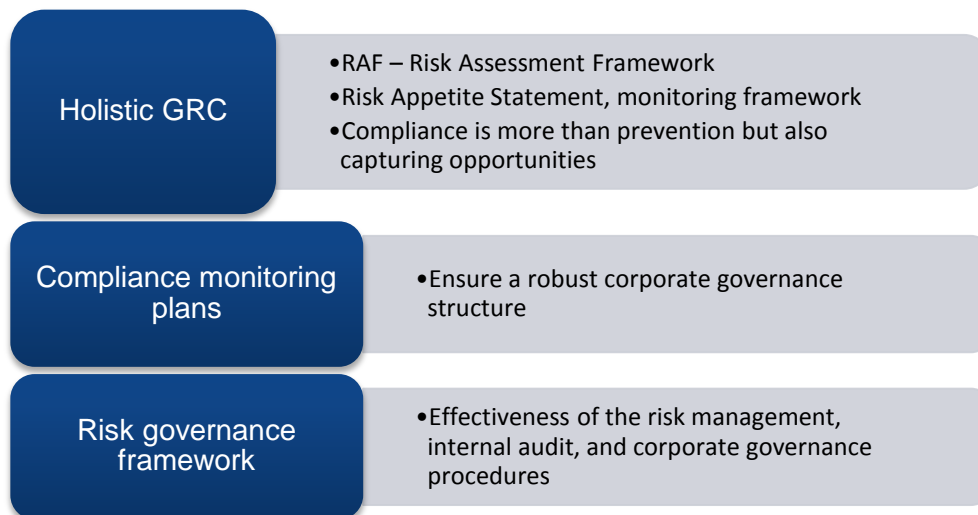
Ferraz (2016) advoga que, estando atribuídas ao sistema financeiro internacional funções de execução, monitorização e controlo de políticas definidas por instituições supranacionais de âmbito político (e.g., ONU, União Europeia, Banco Mundial, BIS), legislativo e regulatório (e.g., bancos centrais, governos), nomeadamente as normas relativas a branqueamento de capitais e ao combate ao financiamento do terrorismo (AML – Anti-Money Laundry, CFT – Combating the Financing of Terrorism), aplicação de sanções e embargos, bem como regulamentação anticorrupção, e ainda contra a evasão fiscal, as quais podem afetar a estabilidade financeira e provocar risco sistémico (FMI, 2015), e por parecerem estes sinais de intervenção geopolítica e geoestratégica junto do sistema financeiro internacional, torna-se relevante considerar a «quarta linha de defesa» com o fim de alinhar os objetivos das instituições financeiras, num esforço conjugado permanente com os reguladores e os supervisores do sistema financeiro internacional, com o fim de robustecer o de todas as instituições e a sua responsabilização e prevenir riscos sistémicos e instabilidade financeira.

Fig. 118 As «quarto linhas de defesa»



(Financial Stability Institute, Occasional Paper 11, in Ferraz, 2016)

Fig. 119 Alavancagem de auditoria, gestão do risco e *compliance* – GRC – *Governance, Risk and Compliance* framework

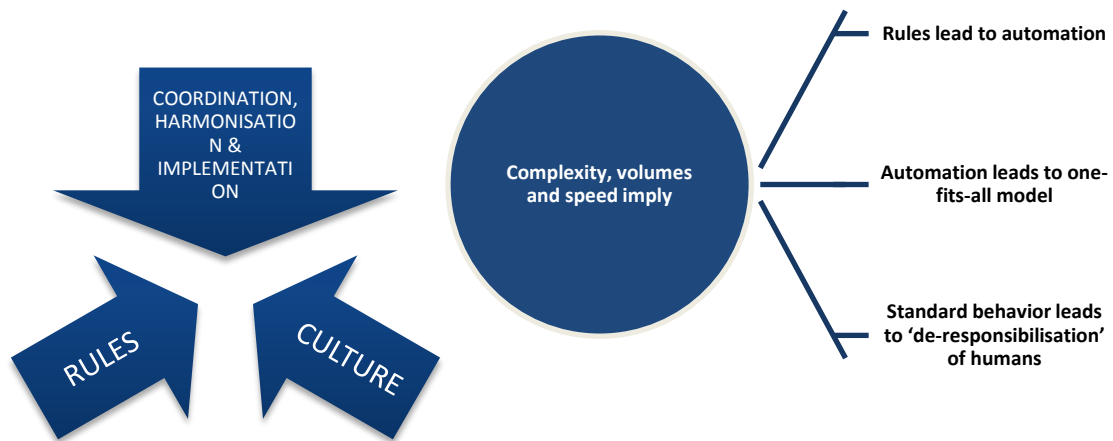


(Ferraz, 2016)

A pretensão, nesta quarta linha de defesa, que auditores internos e externos em conjunto com administradores não executivos se responsabilizem pelo cumprimento do num espírito de compromisso e responsabilidade que salvguarde a sustentabilidade das instituições, dado que os administradores executivos e restantes quadros operacionais apenas podem dominar a arena da atividade corrente com vista ou à sobrevivência, ou ao lucro, ou ao capital necessário ao crescimento que permita alguma sustentabilidade futura, faz sentido no âmbito estratégico. Em especial porque, como Ferraz (2016) alerta, não basta a uniformização e standardização de regras acordadas internacionalmente, até porque a história demonstra que não previnem as crises, por levarem essencialmente à desresponsabilização humana e terem dinâmica de ajustamento à complexidade e à velocidade de mudança do ambiente. Por isso, Ferraz (2016) considera que a *compliance* é um *moving target*. Nas figuras abaixo (Ferraz, 2016) apresenta-se uma base de reflexão e confrontação entre complexidade regulamentar e um de compromisso e de responsabilização:

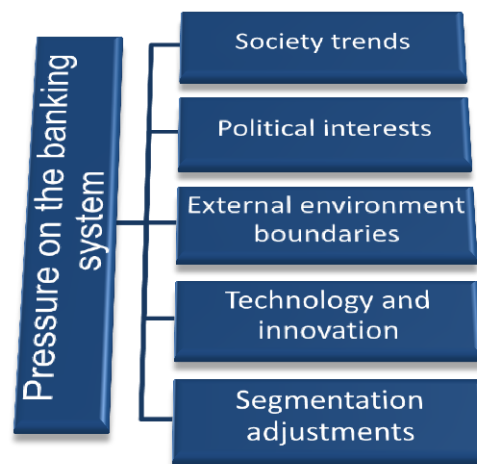


Fig. 120 Complexidade regulamentar *versus* um de responsabilização e compromisso



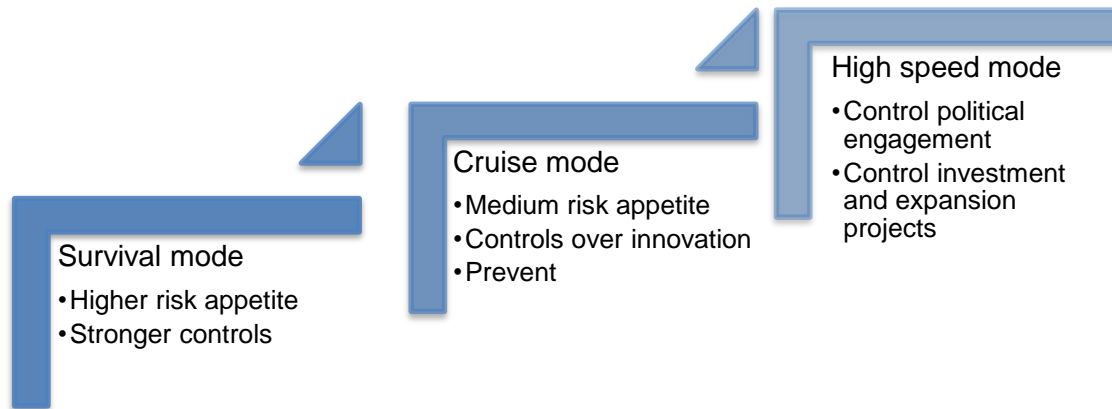
(Ferraz, 2016)

Fig. 121 Pressure on banking system



(Ferraz, 2016)

Fig. 122 Adjust control to risk appetite



(Ferraz, 2016)

Esta abordagem reforça a constatação de que o ambiente geofinanceiro necessita de estratégias, preparados para gerir e controlar no ambiente internacional todas as variáveis que podem influenciar o processo estratégico geofinanceiro, e que os bancos que pertençam ao sistema financeiro internacional, independentemente da sua dimensão, intensidade e frequência da sua atividade, têm que adquirir *expertise* nesta área para poder atuar neste sistema com vantagem competitiva. Os responsáveis pela gestão estratégica das instituições financeiras precisam de dominar a arena internacional, tal como os diplomatas ou os políticos ou os militares, e os representantes destas instituições em associações, federações corporativas, bem como os operacionais que representam estas instituições em vários grupos de trabalho ou respostas a consultas públicas precisam de ter orientação estratégica por parte das suas instituições para que melhor possam defender os seus interesses. Em suma, parece estar a desenvolver-se a consciência de que o sistema financeiro internacional obriga a maior e mais profundo conhecimento das modalidades de ação estratégica geofinanceira e dos diferentes objetivos fixados pela política internacional, bem como o domínio sobre os restantes elementos do processo estratégico geofinanceiro, o que se traduzirá num pensamento estratégico geofinanceiro ajustado à realidade internacional a todo o momento.



## O tempo e o contrário do processo estratégico na esfera física

**O tempo:** «(...) (ou prazos) representa o momento, a duração o ritmo da ação estratégica (quando?). A sua análise incide na maneira como cada contendor administra o tempo, isto é, procede à escolha da ocasião para desencadear a ação (momento), à definição da longevidade da ação (duração) e à adoção da velocidade de realização da ação (ritmo)» (Ribeiro, 2010, p. 109) na preparação estratégica geofinanceira até se conseguir chegar ao ponto da implementação da lei. A regulamentação pode demorar meses e anos e sofrer diversos reveses em função das reações de uns e dos seus contrários na defesa da suposta causa comum, como quase sempre é anunciada, mas após implementação no sistema financeiro e bancário especialmente o resultado é instantâneo. Na configuração do sistema financeiro internacional atual, o tempo transacional é instantâneo e corresponde ao «movimento» e à ação. A instantaneidade deriva do suporte tecnológico, onde não há praticamente intervenção humana, o que aumenta a probabilidade de surpreender o contrário e alcançar o resultado mais rapidamente, dada a confiança que todos os atores têm na infraestrutura tecnológica criada para facilitar o processamento transacional financeiro. O resultado é, ou pode ser, abrangente e global, mas com intensidades distintas em diferentes pontos do globo, consoante as dependências que cada Estado tenha que obrigue a uma execução mais intensa ou menos intensa, pois as regras aplicam-se a toda a audiência em simultâneo e são implementadas por todos os atores financeiros ao mesmo tempo, daqui deriva o risco sistémico. Recordamos que o sistema financeiro assenta no corresponder às expectativas e às perceções dos seus clientes e restantes *stakeholders*, reconhecendo que a sua função primordial é mitigar risco que se traduza em perda para alguma das partes que serve. Para tal, a atuação em conjunto e a troca instantânea de informação é crucial para mitigar risco e minimizar perdas. Esta atuação, via meios eletrónicos seguros e comuns, assegura igualmente a minimização de custos por economia de escala, dado que cada cidadão ou empresa para trocar dinheiro entre si entre várias partes do mundo não conseguiria o mesmo resultado ao mesmo custo e com a mesma segurança no mesmo espaço de tempo. Estas práticas têm tido ao longo dos tempos pouca alteração, sendo que no último século apenas a velocidade a que são processadas as transações, o volume de transações e a standardização de práticas se alterou por via da

evolução tecnológica e pela disponibilização pública de parte da informação. A implementação da legislação e de alterações à legislação é efetuada imediatamente e preparada por vezes antes da entrada em vigor dos diplomas legais, para que no momento de entrada em vigor a sua aplicação seja imediata. Exige investimento em meios técnicos, humanos e informáticos de elevado valor sem que tenha reflexo e retorno na sua atividade comercial. Na essência, a necessidade de atuar em conjunto e em simultâneo por forma a tirar partido da mesma informação, do mesmo conhecimento, das mesmas condições, custos e oportunidades que estão disponíveis no mercado em dado momento obedecem aos mesmos princípios.

### O contrário do processo estratégico na esfera física

Por contrários na esfera física do poder geofinanceiro identificamos os mesmos contrários que dos objetivos políticos: todos os atores individuais ou coletivos, privados ou públicos que indiciem pertencer ou facilitar redes de atividades ilegais e especialmente nocivas, como corrupção, terrorismo, tráfico droga e outros; evasores fiscais; especuladores de mercado financeiro sem escrúpulos e atores do mercado financeiro excessivamente envolvidos em risco não aceitável para o objetivo de estabilidade financeira; isto é, promotores de lavagem de dinheiro, corruptos, terroristas, traficantes de armas, de droga ou de pessoas e/ou de materiais perigosos, incumpridores de responsabilidades fiscais, incumpridores de códigos de *good* e ética, especuladores e promotores de instabilidade económica e financeira, e até «inimigos» políticos no sentido de ameaçarem ao *status quo* do poder internacional. Bracken (2007) oferece-nos a visão da utilidade estratégica e prática destas características:

*Financial warfare complements military operations as well as information operations. When combined with advances in social network mapping, it can give a highly detailed picture of an elite's communication and financial structure that can be used for targeting. Communication and Software tools now exist to analyze connections in vast networks of heterogeneous information, such as financial transactions, mobile telephone calls, e-mail, and air travel. This gigantic information pool can be a source of knowledge about a nation's elite, where they stash their money, who they talk to, and their position in a social hierarchy. The key to doing this lies in constructing overlays of these datasets to visualize the various connections. Watching how money flows out of a country in a crisis can be an important tip-off to who is in the know and who is at least partially responsible for national*

*decisions. Carried to the next step, this can be combined with precise military attacks to go after a nation's elite. (...) Spoofing – sending false signals of increased military and financial pressure – could be used to map out the crisis response patterns of a national elite, who they call, and where they send their money. This could be an intelligence treasure-trove of information. It could also be an input to information operations designed to make certain individuals, groups, or companies «suspect» in the eyes of a leader. This could undermine confidence in the regime. Seen as an escalation process, this focuses attention on actions which fall short of all-out attacks. (Bracken, 2007, p. 4)*

O pensamento geofinanceiro, sendo atualmente homogêneo no setor a nível internacional, produz uma base estável como intermediário, para manobrar sobre a vulnerabilidade de contrários que estejam pouco atentos e tenham frágeis sistemas estratégicos próprios, tenham fortes dependências financeiras e necessidade de integração no sistema, mas em especial neguem a existência de interesses geopolíticos a montante da sua atividade e falhem em incorporá-los na gestão da sua atividade. Este pensamento está fortemente condicionado pelos princípios e as regras do setor impostos por reguladores internacionais numa cadeia piramidal, onde as diretrizes de topo se transformam em regras e normas na base, desde as Nações Unidas, o Banco Mundial, o BIS, uniões regionais como a UE, governos, bancos centrais, supervisores, bancos comerciais e de investimento. Os princípios e regras são outro dos elementos do processo estratégico de que falaremos mais adiante.

## **Os princípios, as regras e os níveis de decisão e execução**

Parece existir uma origem na *hard law* que caracteriza a esfera física na própria *Soft law*, i.e., a lei formal existe após algum tempo de prática de autorregulação, que assegura que os diferentes e diversos atores do sistema assumem e praticam as regras «voluntárias» sem resistência. Esta realidade é observável em dois exemplos muito conhecidos: o Grupo Wolfsberg e as instituições supranacionais (e.g., FATF) envolvidas na regulamentação de AML. Estas entidades incluem nos seus grupos de trabalho gestores de *compliance* e gestores de risco que pertencem a bancos líderes a nível mundial. Aplicam sanções internacionais, bem como outras restrições implementadas por via do sistema financeiro internacional para «combate» ao terrorismo, lavagem e branqueamento de capitais, evasão fiscal e corrupção e, no plano de «proteção e defesa», vetores de bom , estabilidade financeira, protecionismo e *compliance*, incluindo a análise e discussão das «quatro linhas de defesa» de uma organização.

O processo estratégico nesta esfera física parece poder enquadrar-se no princípio da importância do objetivo, pois os objetivos tendem a ser adequados à superação do problema ou à exploração da eventualidade estratégica, segundo as regras do equilíbrio, ajustando o objetivo à medida das ações que os meios permitem – a regra da comunalidade –, justificando assim a utilização do sistema financeiro internacional para atingir objetivos não-financeiros com o acordo de todos os atores num objetivo claro e comum e consensual, que é conseguido pela regra da seletividade dos atores estritamente necessários, levando à regra da flexibilidade, permitindo aproximações sucessivas e adaptações rápidas a mudanças conjunturais imprevistas via *Soft law* global, conseguindo atingir a regra do valor, convergindo as forças para desarticular a harmonia do contrário via *hard law* global, e ainda cumprindo a regra da compatibilidade com objetivos políticos, económicos e até militares (A. S. Ribeiro, 2010, pp. 133-141).

Outro dos exemplos encontra-se no caso dos Equator Principles e as salvaguardas ambientais aplicáveis aos financiamentos de grandes projetos de infraestruturas, energia e setores extrativos, e que são aplicáveis aos bancos e os atores intervenientes nos projetos através dos contratos de financiamento que celebram com os bancos financiadores. Estes princípios foram também desenhados entre *experts* do Banco mundial, da OCDE, IFC (International Finance Corporation) e representantes dos grandes bancos mundiais que atuam nesta área de *project finance* internacional; em especial, podemos identificar que, em 2000, no desenho inicial se encontravam bancos como ABN Amro, West LB, Barclays e Citibank. Parece evidente que competir e ter atividade no mundo internacional obriga a ter pessoas capacitadas para o efeito que possam entender e saber interpretar o pensamento geofinanceiro a cada momento, estar imbuídas da cultura geofinanceira e preparadas para negociar percebendo a arquitetura e o modelo geofinanceiro e o seu processo estratégico dinâmico e sempre em evolução. Aparentemente, esta homogeneidade dos princípios e das regras internacionais que constituem o internacional oferece a vantagem de controlo de risco por atividade onde a tomada de decisão e atuação está absolutamente delimitada por este em que todo o sistema confia, mas por outro lado podemos também inferir que, tal como no caso da crise financeira de 2008, quando os líderes transgridem nas regras ou inovam não respeitando os princípios gera-se no seio do sistema financeiro internacional o embrião do risco máximo, o risco sistémico, dado que todos os atores atuam por confiança

no dos líderes e quase que se abstêm de análise diferenciada e tomada de decisão oposta; o contágio de qualquer malformação é inevitável.

Espada (1994, p. 159), na sua análise, onde defende que a teoria da sociedade aberta não é uma corrente política neoliberal, debruçando-se especialmente no construtivismo de F. A. Hayek: «a ordem espontânea repousa num conjunto de princípios e só pode subsistir se houver um respeito incondicional por esses princípios» e no anticonstrutivismo de K. Popper «engenharia social gradual», parece enquadrar o internacional que se tem desenvolvido no sistema financeiro. Por um lado, parece haver uma narrativa neste que se enquadra na ordem espontânea de Hayek, mas, por outro, na prática há um intervencionismo defendido ou justificado, como Popper propõe no princípio do protecionismo político e do intervencionismo económico: «Creio que o limite crucial para a intervenção do Estado deve ser procurado no próprio objectivo que Popper atribui a essa intervenção: “a protecção daquela liberdade que não causa dano a outro cidadão”. Para Popper, o que é preciso evitar é que o Estado ultrapasse esse objectivo ou se sirva dele para alcançar outros objectivos.» (Espada, 1994, p. 164).

Claro que o facto de estarmos quase sempre perante princípios e regras voluntárias (*Soft law*), a autorregulação parece ser de geração espontânea, ou como Boulton (2010, p. 36) sintetiza um resultado do modelo de auto-organização: «The invisible hand as defined by Hayek resonates with the notion of self organization derived from complexity thinking. Self-organization describes the situation where new emergent structures and properties may arise without being imposed from above or from without; it is a distributed response of a system (i.e., it cannot be expressed as a function of one part or element but only as a function of parts in concert). Prigogine (1978) calls it “long range order through which the system acts as a whole”.» No entanto, pode ser apenas por se tornar mais fácil desculpabilizar o originador da malformação (intencional ou não) da autorregulação (pois nada obriga os restantes a segui-lo), e no caso de não conter essa autorregulação defeito ou malformação após a experiência inicial, então torna mais fácil a sua aceitação por todos, nomeadamente se lhe for acoplado o esquema de benefícios para os que aplicarem essa autorregulação. Passa a ser direta a transição da autorregulação para a sua legitimação e legalização. Flohr (2014, p. 206) chama à atenção que a autorregulação corporativa regularmente contribui para a difusão política no seio da arena internacional, e por isso

sofre de problemas de legitimidade dado que a difusão de poder não é nunca neutral. Boulton (2010, p. 37) também se encontra de acordo: «Over time, in some circumstances, the self-organizing process can lead to the dominance of a few players and lose diversity and the resilience diversity engenders. (...) Allen (1976) showed, in work on predator-prey relationships, that if a predator becomes too adept and flexible in its strategies it can become dominant enough to destroy the population of its prey and ultimately lead to its own destruction.». Flohr (2014) recomenda que, quando o processo tem origem num Estado dominante que leva os princípios e as regras a ser impostos ao resto do mundo mais um menos involuntariamente, e que é coadjuvado por autorreguladores corporativos, deve ser observado criticamente. Pelo lado da abordagem de se atingir maior eficiência, pode ser um processo útil, mas há que ter presente que, não havendo uma estrutura como no sistema judicial formal, por vezes quem emite e define os princípios e as regras são exatamente as organizações que depois frequentemente não as cumprem, como é o caso nos Equator Principles do IFC e do Banco Mundial, e bancos privados membros (Flohr, 2014, p. 207); ou, por outro lado, o princípio do lucro e da sobrevivência das entidades privadas pode levar a que nem todos os atores do sistema financeiro internacional, incluindo os seus líderes, cumpram a todo o momento estes mesmos princípios e regras em todos os locais onde operam, e, neste caso, o refúgio de que a lei local não permite a aplicação de certas regras é geralmente o habitual. Espada (1994) explica que há um perigo derivado do «paradoxo da liberdade» de Popper:

Porque o objectivo fundamental do Estado é «a protecção daquela liberdade que não causa dano a outro cidadão», Popper declara que o «problema central de toda a política é o controle do controlador, da perigosa acumulação de poder representada no Estado». Isso cria uma situação particularmente complexa. Desejando proteger a liberdade, uma vez constatado o paradoxo da liberdade, dão-se poderes políticos e económicos ao Estado para garantir essa protecção. Mas, ao fazê-lo, concentram-se no poder político forças que podem ser tão ou mais perigosas do que as que se encontravam no poder económico. (Espada, 1994, p. 165)

E Boulton (2010) explica que esta situação deriva da tendência humana de, quando se tem poder, querer sempre mais poder e não partilhá-lo espontaneamente, e considera que a teoria da complexidade poderá ajudar num novo que permita uma autorregulação ou mesmo regulação mais respeitadora e partilhada com um horizonte temporal sustentável, e não focada em objetivos de curto prazo:

*One can argue that power itself leads to increasing returns in the sense that people or organizations or nations with power often — and perhaps usually — seek more power, rather than spontaneously act to have or reduce it. This idea that self-regulating markets can lead to monopolies and create unequal distribution of power is not a surprise to economists and is the reason why at least some uphold the need for regulation. (...) So we are grappling with the fact that, if self-regulation can lead to greater power in the hands of the powerful, then we need to find ways to represent the poor or disadvantaged and ensure that the issues of climate change as well as social justice are considered as well as short-term economic goals, not to mention issues of resilience and long-term sustainability. (...) The issue of global governance is perhaps one of the remaining imponderable structural dilemmas and also one of the most urgent given our evident lack of progress in facing up to climate change, sustainability and issues of equality and justice; how do we establish processes of global governance that can transcend local and/or short-term and/or uni-dimensional interests? (...) The need for multiple perspectives and multiple stakeholders to have a voice in policy development has never been more urgent. And, although the future cannot be controlled or designed, we can make choices as to where we place attention, what we intend, how we act. In that way we can intentionally seek to facilitate the emergence of a positive future, to provide ‘good’ ingredients in the mix and to actively oppose current practices and power structures if they seem to stand in the way of sustainability and social justice. In summary, complexity theory suggests that. (Boulton, 2010, p. 37)*

## **Síntese sobre os elementos do processo estratégico na esfera física**

De seguida é resumida a conclusão da investigação sobre elementos do processo estratégico na esfera física, que incluem a modalidade de ação, os fatores de decisão (o objetivo fixado pela política; o meio e os meios de coação) e os princípios, as regras e os níveis de decisão. Relativamente ao processo estratégico geofinanceiro, no seu elemento «movimento» parece caracterizar-se como tendo um efeito de eficiência e eficácia, sustentado num carácter logístico e mais objetivo de aplicação de sanções internacionais, bem como de outras restrições implementadas por via do sistema financeiro internacional para «combate» ao terrorismo, lavagem e branqueamento de capitais, evasão fiscal e corrupção e, no plano de «proteção e defesa», vetores de bom , estabilidade financeira, protecionismo e *compliance*, incluindo a análise e discussão das «quatro linhas de defesa» de uma organização, que parece poder enquadrar-se no princípio da economia de esforço e no princípio da liberdade de ação (A. S. Ribeiro, 2010, p. 142, 166).

Relativamente à modalidade de ação, esta consiste na imposição ou na expulsão do seio do sistema financeiro internacional, que se desenrola conforme o objetivo político geralmente



veiculado como um *Soft power* que se vai transformando em *hard power* e que se concretiza na determinação de agendas políticas com causas comuns participativas e representativas onde o poder é baseado no comportamento de ameaça e indução, geralmente imperativo e com carácter obrigatório e mandatário; A. S. Ribeiro (2015) complementa advogando que é um instrumento de bloqueio da atividade de contraparte, via sistema formal, cujo fim último é derrotar e aniquilar a contraparte. A esfera física no contexto da geofinança pode considerar-se assentar no sistema formal de acordos e legislação internacional, que os atores do sistema financeiro internacional implementam e executam através de regras e regulamentos, que derivam da Lei acordada e assumida entre os Estados, baseado num processo legislativo formal (*hard law*). O processo decorre, quase sempre, sem identificação física e individual das partes, dado que a estrutura do sistema financeiro internacional considera inapropriada a negociação explícita e direta, uma vez que esta pode colocar em causa a confiança e a credibilidade dos atores e, por outro lado, poderão estar a implementar e executar diretrizes e orientações de âmbito e interesse internacional, tendo por base o princípio de que não são contestáveis ou negociáveis. Por outro lado, para além da possibilidade de adesão por incentivos definidos nos textos regulamentares alinhados com o pensamento político, existe a consciência de uma tática coerciva, no sentido de os atores saberem que, caso não cumpram a regulamentação, são penalizados, nomeadamente através da sua exclusão do sistema financeiro internacional, deixando de ter contrapartes com quem transacionar fluxos financeiros, ou de ameaças financeiras de restrição de liquidez, ou multas e penalizações com forte impacto em perda financeira e reputacional, e ainda bloqueio de ativos financeiros.

Foram encontrados fatores de decisão que provam a utilização do sistema financeiro internacional para efeitos distintos da sua atividade, i.e., para a defesa de interesses de soberanias (e.g., coleta de receitas fiscais, controlo da evasão fiscal dos seus cidadãos). Para este fim são utilizados dois meios que se autoimpõem, i.e., para ser possível utilizar a moeda internacional emitida por esse Estado soberano têm de ser cumpridas todas as regras, incluindo aquelas que estão fora do âmbito exclusivo da atividade financeira, mas que, contudo, se enquadram no âmbito da regulamentação e legislação internacional a que os Estados estão comprometidos. Os objetivos fixados pela política estavam expostos nas declarações das reuniões do G20 dos últimos sete anos e incluem, nomeadamente, a

transparência do mercado financeiro, a melhoria da regulação, o reforço do código de conduta internacional, a integridade dos mercados financeiros globais, a prevenção de conflito de interesses e manipulação ilegal do mercado, reforço da cooperação internacional entre reguladores, reforma das instituições financeiras internacionais (supranacionais) para aumentar a legitimidade e a eficácia, que se refletiram na criação de um ambiente regulatório e foi criada legislação com o envolvimento dos organismos supranacionais consistindo assim no ambiente que permite a «transitabilidade» (A. S. Ribeiro, 2010, p. 107) para a execução do objetivo político.

Partindo deste «contexto legitimado», que define o meio onde é possível operacionalizar a modalidade de ação através do sistema financeiro internacional no qual os fluxos e o património financeiro dos contrários podem ser identificados, monitorizados, controlados e, eventualmente, bloqueados, podendo servir assim de «meio de coação», estudaram-se os meios de coação e de defesa, nomeadamente as sanções financeiras internacionais, que estão cada vez mais interligadas com o combate a outras causas, como lavagem de dinheiro, terrorismo, corrupção e evasão fiscal, sendo que as Nações Unidas reconhecem ser esta interligação uma das medidas mais eficazes, em especial pela maior eficiência que se consegue na sua execução via sistema financeiro internacional. E conclui-se que atualmente tem o sistema financeiro internacional de atuar segundo legislação com vista a atingir fins e objetivos políticos, tal como exemplificamos no caso da União Europeia e nas múltiplas diretivas, regulamentos, princípios, regras e *guidelines* que tendem a formatar e uniformizar o *governance* e a atuação das Instituições financeiras: diretiva de prevenção da utilização do sistema financeiro para o objetivo de lavagem de dinheiro e financiamento do terrorismo; regulamentos sobre registo de transações e seu arquivo, bem como obrigatoriedade de identificação da origem e do destino dos fundos, assim também dos detalhes dos ordenantes e dos beneficiários dessas transações financeiras, obrigações de *report* às autoridades criminais e de supervisão; princípios de *compliance*, onde se responsabilizam todos os colaboradores das instituições financeiras e se definem regras de atuação a executar por estes, tanto no âmbito da prevenção e deveres de informação bem como de identificação de riscos de ordem legal, financeira e reputacional; guias de regras e procedimentos para controlo interno das instituições financeiras; guia anticorrupção, FATCA regulamentação para *report* e cobrança fiscal, entre outros.

Parece que a sociedade em geral sente que, neste âmbito, o sistema financeiro internacional se torna como as forças de polícia fronteiriça, logo causa desconforto a execução de regras a que estão obrigados junto da base de clientes e utilizadores, apesar de considerarem que são regras em defesa de causas que o justificam. No entanto, cada indivíduo *per se* sente desconforto com as instituições financeiras que o interrogam e controlam o seu património financeiro como se de um contrário/inimigo se tratasse.

Efetuiu-se ainda a análise sucinta das preocupações com a defesa do próprio sistema financeiro internacional, que se resume no robustecimento dos seus atores tanto a nível de capital, liquidez para resistência a impactos exteriores, como na melhoria do *governance* e do modelo de gestão estratégica com vista a melhorar o desempenho dos atores prevenindo perigos e sabendo gerir riscos e ameaças de forma mais integrada e participativa com os restantes atores do sistema – auditores, reguladores e legisladores. Tanto do ponto de vista de coação e ataque como do da defesa e proteção, os princípios estratégicos parecem ser nesta esfera física do processo a economia de esforço e a liberdade de ação.

O resumo seguinte estrutura a teorização dos elementos do processo estratégico geofinanceiro, no sentido de mostrar os temas de âmbito geofinanceiro que foram investigados, bem como as conclusões que emergiram da mesma na ótica da esfera física – movimento. Assim:

Fig. 123 Processo estratégico geofinanceiro – esfera física – elemento movimento



© Teodora de Castro, 2016

Design de Marta de Castro, 2016

(Teodora de Castro, 2016)

## Resultado da Investigação: o Conceito de «Geofinança»

Este capítulo resume a forma como o tema de investigação emergiu, a escolha da estratégia metodológica (metodologia e método) que permitiu a análise multidisciplinar que levou à constatação da emergência e da necessidade de um novo conceito no âmbito dos estudos estratégicos – geofinança – e uma sugestão da sua operacionalização num modelo empírico, caracterizando ainda a cultura e o pensamento geofinanceiro necessários à atividade de estratégia.

O conhecimento profissional durante três décadas na atividade financeira internacional, em que a investigadora teve a oportunidade de acompanhar a transição e a evolução da abertura dos mercados financeiros para um plataforma global e a afirmação gradual supranacional, que evoluiu para o agrupamento coincidente com blocos geopolíticos em que a indústria financeira se enquadrou, levou ao longo do tempo a refletir sobre a crescente importância que parecia ter a área particular da geofinança, considerando que no século XXI se justifica a teorização e autonomização deste conceito, no mesmo sentido em que no século XX se autonomizou o conceito de «geoeconomia», que havia resultado da internacionalização das empresas e da gestão de recursos escassos a nível global. A ideia de investigar o tema da geofinança surgiu com a necessidade, por motivos profissionais, de preparar uma conferência no âmbito do tema da crise financeira surgida em 2007. Da investigação então feita surpreendeu o facto de não ter encontrado publicações – e.g., publicações científicas, conferências, artigos ou documentação académica – que tratasse do tema dentro do âmbito específico da geofinança. Os acontecimentos após os eventos da crise financeira de 2007 sucederam-se, alimentando a suspeita da existência de componentes e mecanismos distintos «dissimulados» na atividade da indústria financeira «pura», alavancados por esta indústria e que poderiam justificar o desenrolar dos fenómenos financeiros, económicos e políticos entre países e blocos regionais.

A admissão no programa de Doutoramento em Estratégia no ISCSP – Universidade de Lisboa, a escola líder na área de Estudos Estratégicos, levou à decisão de aprofundar a investigação,

desta sorte sob o ponto de vista académico, em especial no enquadramento do conhecimento da ciência política, geopolítica e geoestratégica, que levaram à conclusão da sua presença no sistema financeiro internacional dentro de um quadro conceptual que não era óbvio. Ao estudar e entender a articulação da dimensão da ciência política e dos estudos estratégicos, ganhou-se uma base académica robusta e uma dimensão que permitiu a articulação, coordenação e observação dos fenómenos vividos num prisma diferente.

Como resultado das recensões e dos trabalhos produzidos no programa de doutoramento, emergiu a ideia de que a suspeita sobre a necessidade de teorizar o conceito seria um tema relevante para a academia no âmbito dos estudos estratégicos. Assim, a questão nuclear investigada é a seguinte:

Que evolução geoestratégica ocorreu em resultado da criação do sistema financeiro internacional que faça emergir um conceito autónomo de «geofinança» como mais um [meio] na luta pelo poder mundial?

Foi adotada uma estratégia metodológica da teoria da complexidade (Apresentação da Investigação – Estratégica Metodológica), tendo sido estudadas mais de trezentas fontes reconhecidas internacionalmente, que aportam o conhecimento de diferentes áreas científicas, com origem em diferentes visões de áreas disciplinares e origens geográficas, bem como foram observados factos da vida real e agregada a informação oficial dos principais organismos do sistema financeiro internacional e do G20, acrescentando a visão de consultores ligados ao sistema financeiro e a narrativa de jornalistas económicos e políticos dos factos observados. A pesquisa provou a complementaridade e conflitualidade – através da visão de atores do ambiente político, económico e social – sobre a atividade do sistema financeiro internacional. Proporcionou ainda a coerência ao todo, traduzida e teorizada no «conceito de geofinança» baseado nos vários prismas, investigação e análises dispersas sobre o tema, subsidiado por circunstâncias interdependentes, efetuando a ligação entre si – embora aparentemente não pareça –, respeitando a interdisciplinaridade e a transdisciplinaridade, bem como a reliance.

Na investigação conduzida que suportasse o conceito de geofinança, a pesquisa começou pela revisão da literatura investigando as principais influências teóricas da pesquisa em cada

área científica, tendo seguido o roadmap (Apresentação da Investigação – Organização e Revisão da literatura), para assegurar que emergiriam os elementos que, interconectados e interligados num superpuzzle, permitiriam identificar os elementos distintos do conceito a teorizar. A lógica foi construída incluindo os seguintes tópicos, cujos teóricos mais influentes por cada tópico foram os desenhados na figura do roadmap da literatura.

Relativamente ao método de investigação (Apresentação da Investigação – Estratégica Metodológica), após a identificação dos conceitos teóricos de base para delimitar o campo de pesquisa, a investigação caminha numa lógica dedutiva e interativa, a partir da análise documental sobre a realidade concreta e através da consulta a peritos, com vista a reunir a informação que facilite a compreensão, bem como a recolha de factos históricos e provas documentais que justifiquem os argumentos e as conclusões. Dentro desta estrutura foi utilizada informação secundária de instituições supranacionais e oficiais, nomeadamente: Banco Mundial, FMI, G20, G7, Banco de Portugal, BCE, BIS, Comissão Europeia, EBA, Reserva Federal dos EUA, OCDE, OMC. Foram ainda pesquisadas entidades reconhecidas internacionalmente, como a Bloomberg, McKinsey, Reuters, Deloitte, OMFIF, e bancos globais como o Deutsche Bank, Standard Chartered e SWIFT.

A investigação permitiu analisar e relacionar estatísticas em séries longas – entre 20 e 30 anos – relativas nomeadamente a: moeda internacional, evolução de reservas monetárias internacionais, decisões de política monetária e o respetivo impacto cambial e nas taxas de juro, incluindo a evolução de pagamentos em moeda internacional, intervenções do G7 e do G20, evolução do PIB, e outras intervenções com impacto no sistema financeiro e monetário internacional. A investigação ao longo da tese inclui o estudo da desregulamentação e desmaterialização da atividade financeira, a análise da evolução da liquidez a nível global que derivou na oscilação do preço do dinheiro – taxa de juro, vivendo-se um momento único na Zona Euro com taxas de juros negativas –, o crescimento e a disponibilidade de crédito global, a alteração e o crescimento da concorrência bancária e da quantidade e na seleção de contrapartes, a evolução do crescimento da dívida soberana – em especial nas soberanias líderes –, o endividamento privado gerando novos tipos de risco, a perceção por académicos, políticos e gurus de que o sistema financeiro se autogere e, por isso, pode ser uma plataforma perfeita para obtenção de resultados e rendimento imediato baseado em



decisões de alto risco, a massificação e universalização da atividade bancária, a criação de centros financeiros internacionais e o desenvolvimento de global players, o crescimento intensivo de multinacionais e do comércio internacional, bem como de estruturas acionistas cross-border, a coordenação de Estados de forma internacional para o estabelecimento de uma ordem financeira global, o novo ciclo de regulamentação, a criação e o desenvolvimento de uma organização sustentada em rede e com interação com a rede dos média. Todos estes elementos foram investigados, correlacionados e montados numa superestrutura, como num puzzle. Finalmente, refira-se que a pesquisa evitou e não retirou conclusões de fenómenos pontuais – que poderiam ter sido acidentais –, antes assentando em fenómenos refletidos em séries estatísticas longas e/ou documentação de prova baseada em decisões estruturais – que não conjunturais – de entidades oficiais, cujo resultado e o impacto pudessem ser observados de forma consistente.

A pesquisa (ver a «Apresentação da Investigação») é relevante sob dois pontos de vista: o impacto transversal à sociedade e o impacto no governo estratégico, sendo a base da teorização e autonomização do conceito de geofinança; a investigação optou pela transversalidade e interdisciplinaridade do tema, estudando a visão dos vários prismas do conhecimento sobre os fenómenos financeiros que estavam a acontecer ou que já tinham acontecido, com o objetivo de sustentar a caracterização do conceito. As várias visões – e.g., do político, historiador, cientista político, geoeconomista entre outras – desembocaram num ponto de intersecção que permitiu a autonomização do conceito de geofinança, projetando o mesmo como um conceito que encerra um poder internacional que deve ser tomado em conta nos estudos estratégicos, sustentado na atividade financeira internacional – a geofinanceira. O conhecimento geofinanceiro visa alcançar o «poder da estabilidade financeira» – estratégia de paz – como trampolim para o poder político, económico e até militar poderem ter maior eficácia estratégica e evitar que a instabilidade financeira – estratégia de conflito – impeça a eficácia dos restantes, estando enquadrado neste âmbito o título da investigação: Geofinança: Estratégia e Governo financeiro – *towards peace by financial means*. Sendo a estabilidade financeira internacional crítica na condução da estratégia internacional, encontra-se neste ambiente estratégico a possibilidade de os meios financeiros serem, em si mesmos, um fim estratégico, cujos meios para o alcançar poderão ser políticos e económicos; o inverso também poderá ser considerado – fruto de outros fins

estratégicos políticos ou económicos, os meios financeiros são envolvidos para o seu alcance sem que sejam eles próprios um fim a alcançar.

Observou-se um ambiente global de gestão de equilíbrios de poder político, económico e financeiro, a montante da atividade financeira, resultante e visível na «guerra de valorização das moedas internacionais», na gestão do risco cambial e de liquidez e na dispersão e transferência de capital, bem como na gestão de dívidas e investimentos soberanos, cujos sinais subtis de alerta se desenvolvem até ao ponto de surpreenderem estrategicamente os atores do sistema financeiro (e.g., bancos, instituições financeiras, reguladores, supervisores, operadores de mercado), parece que pela sua incapacidade de apreender uma realidade mais abrangente do que a sua atividade «core», olhando para fora da sua «black box».

Na Parte I (Capítulo 1: Os Estudos Estratégicos, a Teoria da Guerra e o Sistema Financeiro Internacional, e Capítulo 3: Teorização da Geofinança), a investigação explora como o sistema financeiro internacional interage, no âmbito das relações internacionais, com os restantes poderes no espaço global. Parte de um pequeno enquadramento sobre a relação com os estudos estratégicos e a teoria da guerra, a geoeconomia e o contexto de globalização, com atenção especial à noção de defesa de interesses nacionais nesse contexto para permitir a justificação do enquadramento na noção de poder internacional. Estas teorias são relevantes para a teorização do conceito estratégico de Geofinança. Foi desenhado um modelo operacional do conceito e, de seguida, caracterizou-se a cultura geofinanceira (Parte I – Capítulo 2: Da Cultura Geopolítica à Cultura Geofinanceira), com a ambição de demonstrar a existência de características próprias e únicas existentes no sistema financeiro internacional que permitem o desenrolar dos mecanismos e de uma lógica de ação da geofinança autonomamente, contribuindo assim para perceber como o modelo desenhado funciona. Para a caracterização da cultura geofinanceira recorreu-se à analogia com a cultura geopolítica, sendo a geopolítica crítica a base desta parte da investigação. Conhecendo o conceito, o modelo de articulação de variáveis geofinanceira e a cultura geofinanceira, chega-se à descrição e sistematização do processo estratégico geofinanceiro, resultando numa primeira abordagem ao desenvolvimento possível de um pensamento estratégico geofinanceiro.

Dentro deste fluxo teorizador do conceito de geofinança (Parte I, Capítulo 3: Teorização da Geofinança – A estrutura do poder geofinanceiro) como poder internacional assente em três pilares: (i) a atuação em rede do sistema financeiro internacional, semelhante a um «sistema circulatório» que alimenta vários outros órgãos de criação e alimentação de poder – geopolítico e geoeconómico; (ii) a moeda internacional como fonte de equilíbrio e estabilidade financeira, correspondente ao sistema nervoso central do sistema financeiro internacional; (iii) a sensibilidade da rede do sistema à informação que propaga ou que é propagada por terceiros sobre temas relacionados com o sistema financeiro internacional, imprimindo uma imagem global e conferindo a perceção e leitura por terceiros de factos ou tendências desenhadas com impacto político. A geofinança caracteriza-se ainda por sete variáveis (Parte I, Capítulo 3: Teorização da Geofinança – O conceito operacional de geofinança), que imprimem força ao seu poder e que incluem a lei, a moeda internacional e reservas de moeda internacional, o interesse nacional revertido na política monetária e cambial, a dívida externa, o investimento e património externo, a capacidade de *Soft power* ou *intelligent power* e a cultura e pensamento estratégico geofinanceiro.

Na «Parte I, Capítulo 3: Modelo Geofinanceiro» tenta-se um modelo empírico, não aspirando a um modelo matemático científico para a medição de poder mundial, mas meramente ilustrativo, sistematizando com base em conceitos das ciências exatas uma forma de articular as sete variáveis do poder geofinanceiro. Consiste num modelo abstrato de relacionamento de variáveis onde a geofinança e o seu poder real e aparente podem ser uma função da correlação entre as diferentes variáveis, nunca esquecendo que, apesar de o sistema financeiro internacional ser uma rede sofisticada e muito automatizada, considerando-se quase digital e virtual, oferecendo muitas certezas e confiança, tem forte dependência do fator e da atividade humana, e desta resulta sempre a incerteza e a imprevisibilidade a que nenhum modelo resiste. O modelo proposto vem ajudar no delinear de estratégias possíveis no âmbito do sistema financeiro internacional; é composto pelas variáveis geofinanceiras, que neste ponto se descrevem, cuja articulação sugerida parece refletir os mecanismos de ação da geofinança.

A Parte II investiga, sob um ponto de vista da teoria de estratégia militar, a existência de um processo estratégico geofinanceiro que possa assegurar vantagem estratégica internacional.

Foram observados os elementos estruturados do processo estratégico no enquadramento da teoria da «grande estratégia» de Hart (1954, p. 202), na visão da coordenação e gestão de todos os recursos de uma nação ou conjunto de nações para atingir o objeto político da guerra – a política fundamental com alcance para além da guerra, visando a paz e a prosperidade. A estratégia é neste contexto formulada para reduzir a resistência, explorando os elementos de surpresa (esfera psicológica) que afetam a vontade do contrário e de movimento (esfera física) que afetam a capacidade do contrário. Assim, investiga-se a existência de um centro de gravidade e, no âmbito de cada esfera, procede-se à identificação e caracterização dos elementos essenciais ao processo estratégico, que possam desenhar uma modalidade de ação, com fatores de decisão dedicados, níveis de decisão e execução coordenados que proporcionem a base para o comando de ações estratégicas no respeito por princípios e regras próprias e ajustadas ao processo. O «Capítulo 4: O Processo Estratégico Geofinanceiro – esfera política» aborda sob este prisma da estratégia militar a estratégia geofinanceira relacionada com a moeda internacional e as políticas monetária e cambial. O «Capítulo 5: O Processo Estratégico Geofinanceiro – esfera física» investiga o processo de sanções internacionais financeiras, a lei e a autorregulação.

Na «Parte II – O Processo Estratégico Geofinanceiro e a Estratégia Integrada dos Estados» prova-se que a geofinança é um meio de guerra não-convencional e irregular com capacidade ofensiva e defensiva muito eficaz e âmbito de impacto internacional. No período em análise – após a Convenção de Bretton Woods –, a geofinança vai evoluindo no conflito pela via do poder financeiro, mas com objetivos cada vez mais ambiciosos, funcionando o sistema financeiro internacional como teatro de guerra (battle-space), um sistema multidimensional em tudo semelhante a um teatro de operações militar, onde parece existir uma estratégia unificada para integrar e combinar várias forças, desde a moeda aos serviços financeiros, ao controlo da informação pessoal, patrimonial e transacional sobre todos os indivíduos e organizações privadas ou públicas, ao ambiente regulatório e tecnológico com o envolvimento de meios políticos e económicos, para atingir um ou vários objetivos. Estes fatores e condições permitem a aplicação do poder «de combate» com sucesso, proteger a força e completar a missão. Constata-se a sua eficácia na execução rápida (ways) e eficiente (means) para atingir o impacto desejado no sistema e na sociedade (ends), nos eventos e

crises financeiras desde a última metade do século XX, especialmente num quadro de conflito e dissuasão.

Não só em momentos de crise se encontraram factos que revelam a intersecção dos três poderes – político, económico ou financeiro – e a sua combinação numa estratégia integrada para imprimir força a determinado objetivo, seja ele político, económico ou financeiro, e recentemente há duas situações exemplificativas: o referendo do Brexit e as multas do supervisor dos EUA e da UE ao Deutsche Bank e à Apple, respetivamente. O primeiro refere a ameaça financeira que pressiona a decisão política, sendo que o segundo é o contrário, i.e., é representativo da interação, praticamente em circuito fechado, entre eventos políticos, económicos e financeiros, e o segundo respeita à ameaça política como pressão e influência sobre a atividade financeira. Por outro lado, o sistema financeiro internacional é cada vez mais um instrumento ao serviço da política internacional, como se verifica no caso da imposição ou levantamento de sanções internacionais ou no controlo da corrupção e de atividades ilegais via sistema bancário, ou ainda, como no caso da Grécia e outros países com pesados deficits e dívida pública, onde a pressão política se faz via obstrução e controlo do sistema bancário local e suas relações internacionais de parcerias ou hostilidades. Assim, assistimos a um novo padrão de turbulência que afeta a estratégia das organizações, em particular as do sistema financeiro, potenciado pelo facto de os atores do sistema financeiro estarem ligados em rede, através de plataformas tecnológica globais. A emergência do conceito (Parte I, Capítulo 3: Conceito Operacional de Geofinança) assenta na análise histórica de fenómenos financeiros como: desregulamentação e desmaterialização, liquidez e juros, crédito global, concorrência bancária e contrapartes, dívida soberana, endividamento e riscos, autogestão do sistema e rendimento, massificação e universalização, centros financeiros e global players, multinacionais e comércio internacional, coordenação de Estados e ordem financeira global, sustentação em rede e tecnologia e a interação com os média, como mostrado na «Figura 33: Elementos que constituem a emergência do conceito de geofinança».



© Teodora de Castro, 2016

Design de Marta de Castro, 2016

No âmbito dos Estudos Estratégicos e da Teoria da Guerra (Parte I, Capítulo 1: Os Estudos Estratégicos, a Teoria da Guerra e o Sistema Financeiro Internacional) foi utilizada uma ótica de estratégia integral, através da intersecção entre a geopolítica na sua visão crítica, que assegura a ambição e a visão das nações e promove o processo de mudança por persuasão e criação de perceções no sentido da defesa do interesse nacional. Esta interage com a geoeconomia na promoção da gestão eficiente dos recursos necessários para os agentes económicos assegurarem o desenvolvimento e a sustentabilidade da economia, reproduzindo a riqueza que alavanca o poder geopolítico. Por fim, ambos – geopolítica e geoeconomia – interagem com a geofinança, que executa a ambição e o crescimento, assegurando a necessária estabilidade financeira e o controlo dos meios financeiros necessários para atingir os objetivos geopolíticos e geoeconómicos.

O quadro de teatro de guerra onde a geofinança tem aplicação é o do conflito e dissuasão num âmbito de «guerra desterritorializada» (Vasquez, 1995), e não no da guerra física. A cultura estratégica contém múltiplas personalidades e incorpora a dimensão cultural/institucional e a dimensão da força da identidade nacional numa construção de

interesses percebidos nas relações internacionais. A geofinança consiste na exploração da força potencial para dissuadir ou dirimir o conflito que se concentra não só nos inimigos, mas também nos parceiros, existindo a exploração de um interesse comum para se atingir a resolução de um conflito internacional. Por outro lado, como evidenciado na relação entre a teoria da guerra, a moeda internacional, a política monetária e os meios financeiros e o poder militar, foram analisados testemunhos que demonstram, no período em análise, que estes temas estavam incluídos na equação do pensamento dos estrategas, tendo sido demonstrado (Gavin, 2002) o princípio de que os assuntos de defesa e monetários estão inextrincavelmente relacionados (e.g., presidências de Eisenhower e Kennedy). A investigação conclui que o sistema financeiro internacional tem sido palco e arma utilizada em manobras estratégicas. Por outro lado, a criação, desenvolvimento e alavancagem estratégica do sistema financeiro internacional tem sido liderada e/ou influenciada por atores políticos – nacionais e supranacionais –, servindo de argumento e arma numa ótica de conflito e dissuasão, estando os propósitos de expansão económica e política desses atores com interesses nacionais muito vinculados pela cultura estratégica e pensamento estratégico, caracterizando o ambiente do poder internacional. Assim, o sistema financeiro internacional é um caminho (ways) para atingir os fins (ends) políticos de poder internacional, cujos meios (means) e pressupostos (assumptions) são dominados pelos líderes do poder mundial, donde pode afirmar-se que é coerente e faz sentido que esta investigação no âmbito da área científica dos estudos estratégicos se apoie na analogia à teoria da guerra.

A geofinança inclui também o contributo da geoeconomia e da geopolítica. A geofinança é considerada no âmbito da gestão do poder mundial integrado, através da intersecção entre a geopolítica, a geoeconomia e a geofinança (Parte I, Capítulo 3: Teorização da Geofinança – Contributo da Geoeconomia). A geopolítica estuda as relações de poder entre o Homem, enquanto ator do seu destino e o espaço – território alimentador (Lorot, 2001) –, sendo um método que marca, identifica e analisa fenómenos de conflitos, estratégias ofensivas ou defensivas centradas sobre a posse do território, sob o triplo olhar das influências do meio geográfico, tanto físicas como humanas, dos argumentos políticos dos protagonistas do conflito e das tendências e continuidades históricas, representando um método de análise e interpretação das relações de força internacionais. Por seu lado, a geoeconomia atua sobre as ações dos Estados e das empresas no âmbito estratégico mundial, não havendo



conflitualidade pelo controlo de territórios, mas sim pela supremacia tecnológica e comercial. Contudo, a intersecção entre geoeconomia e a geopolítica num mundo global é crescentemente uma sobreposição, imbuída de uma dinâmica que obriga ao desenvolvimento do pensamento estratégico exigindo um domínio do conhecimento sobre ambas as vertentes. Ambas interagem com a geofinança na execução da ambição e do crescimento, assegurando a necessária estabilidade e o controlo dos meios financeiros para atingir os objetivos.

Os poderes internacionais atuam numa escala global, e por isso também a globalização e a soberania contribuem para a teorização da geofinança (Parte I, Capítulo 3: Teorização da Geofinança – O Contexto da Globalização e dos Interesses Nacionais) quando perante a «execução» efetiva das ambições políticas e económicas para o desenvolvimento sustentável. A ambição política não tem viabilidade sem ocorrer a desmaterialização do dinheiro, a livre circulação de capitais e de bens e serviços no comércio internacional, bem como a livre circulação de pessoas; outros fatores incluem a velocidade e o volume de informação disponível globalmente, bem como a migração de riscos (e.g., risco cambial, investimento internacional) de uns pontos para outros do globo. A articulação destes elementos em rede leva à conclusão da existência de «elementos financeiros catalisadores da globalização», portanto, o sistema financeiro internacional é o «denominador comum» que catalisa e possibilita a globalização, pois, ocorrendo um corte no fluxo da circulação mundial de meios financeiros, não há investimento nem trocas comerciais internacionais e, finalmente, a influência política internacional não surte um efeito eficaz na defesa de interesses nacionais internacionalmente.

O estudo da história do liberalismo económico (Parte I, Capítulo 3: Teorização da Geofinança – O Contexto da Globalização e dos Interesses Nacionais) liga o sistema financeiro aos poderes que o fomentaram, desregulando a atividade financeira e facilitando movimentos de capitais necessários à expansão. Todavia, recentemente inverte-se a atuação para maior intervencionismo transnacional, não sobre as grandes corporações transnacionais, de mais difícil acesso e muito dispersas, mas através do controlo e de limitações impostas via sistema financeiro internacional, que servem os interesses transnacionais, atingindo-se assim vários alvos em simultâneo. Desta pesquisa e análise concluiu-se que os teóricos, tanto de

economia como de ciência política, raramente referem o papel da gestão da moeda como símbolo de identidade nacional, bem como o sistema financeiro internacional como meio de afirmação da identidade nacional. Adicionalmente, deixam de fora das suas teorias e estudos a sua utilização como «instrumento específico geoestratégico catalisador da globalização».

Perante a existência de um poder geofinanceiro e do conceito de geofinança (Parte I, Capítulo 2: Da Cultura Geopolítica à Cultura Geofinanceira – A Cultura Geofinanceira), encontra-se uma cultura que alavanca o potencial de vantagem estratégica. A geografia financeira, incluindo a da moeda mas igualmente o poder financeiro, criam e destroem interdependências e desigualdades, criam e recriam realidades, interpretam e reinterpretam acontecimentos via instituições financeiras mundiais, gerando perceções de poder e alimentando uma mapa-mundo financeiro, muito semelhante ao conceito de geopolítica prática em conjunto com a geopolítica popular (Dodds, 2015) nomeadamente com os média; aparenta ser uma variável cada vez mais demonstrativa pelo global *governance* da intervenção humana sobre a geografia, dado que o impacto pode ser considerado relevante e imediato, ou mesmo instantâneo, na demonstração de poder global. Por analogia à cultura geopolítica, teoriza-se a cultura geofinanceira como:

Um conjunto de valores, práticas e símbolos que se perpetuam no tempo e que dão coerência aos atores do sistema financeiro internacional que a desenvolvem, ajudando à perceção de identidade e posicionamento da indústria financeira. Na cultura geofinanceira estão incluídos a imaginação geofinanceira, o pensamento geofinanceiro – com forte tradição – e a narrativa geofinanceira, que vão definindo uma agenda internacional comum.

A cultura geofinanceira parece encerrar características de ser própria, fechada e exclusiva do sistema financeiro internacional, sendo manipulável e manobrável por *stakeholders* externos. Esta cultura é facilitadora de manipulação intraindústria, entre atores do setor, num ambiente que varia entre a realidade imaginária e a realidade observável, existindo uma atuação de famílias com raízes de origem legal e cultural que se reflete na cultura geofinanceira da família, tendo em vista posicionamentos internacionais, alinhada com Katz (2013, p. 80), que constata ser o sistema financeiro internacional parte integrante do

esquema de conflito internacional atual. A caracterização da cultura geofinanceira contribui para a afirmação da narrativa de identidade nacional, sendo um elemento do seu sistema de representações. Por outro lado, concluiu-se existir um movimento no sistema financeiro liderado por atores internacionais, considerados como detentores e utilizadores das melhores práticas (*best practices*), que influenciam e participam nos processos de regulação e na sua gestão, impondo e frequentemente abusando da prática de *benchmarking*, arrastando as estratégias da maioria dos bancos para uma «uniformização estratégica». Esta mantém a aparência de oferecer uma vantagem competitiva àqueles bancos quando, em termos práticos, é ultrapassada pelas fraquezas do ator, pela realidade local, pelas ameaças conjunturais e pela mutabilidade do ambiente externo sem que tenha capacidade imediata de ajustamento. Por esta razão e utilizando o instrumento/arma da «regulação das *best practices*», emerge uma gestão homogénea e não distintiva dos atores do setor, o que aparenta ser uma causa do contágio que se dá antes de a «bolha» (crise financeira) rebentar, e não depois, como se tem afirmado. Desta linha de pensamento emergem os elementos caracterizadores da cultura geofinanceira, apresentados de forma estruturada para desenvolvimento de um quadro conceptual com três pilares – imaginação geofinanceira, pensamento geofinanceiro e narrativa geofinanceira –, sendo que a investigação mostra a existência de uma cultura geofinanceira sustentada, nomeadamente, nesses três pilares teorizados na «Parte I, Capítulo 2: Da Cultura Geopolítica à Cultura Geofinanceira – A Cultura Geofinanceira».

Sintetizando a cultura geofinanceira, a investigação conduzida leva a concluir que o pensamento, a imaginação e a narrativa são muito influenciados pela cultura, pela história dos sucessos e insucessos de uma indústria com grande longevidade, sendo que a língua e a origem da lei que regula a atividade, bem como a origem da lei que regula a moeda em que se transaciona, condicionam determinantemente a cultura geofinanceira. Por outro lado, quanto mais automatizado, integrado e desmaterializado – digital – estiver o sistema financeiro internacional, mais eficaz se torna a sua manipulação e mais apetecível se torna a sua utilização na luta internacional pelo poder. E quem dominar a tecnologia e as regras domina o sistema financeiro internacional, e quem o dominar garante fonte de poder social e político pela abrangência do impacto do sistema na economia e na sociedade, como

afirmam A. Leyshon e N. Thrift (1997, p. 289): «The world of money is a world of interpretative power struggles.»

Num quadro conceptual estruturado, resumem-se os elementos caracterizadores da cultura geofinanceira. Assim, a investigação mostra a existência de uma cultura geofinanceira resultante dos pilares estudados. Assim:

1.º Pilar – imaginação geofinanceira: apresenta singularidades, nomeadamente no tocante à noção de comunidade imaginada, na capacidade de ficcionar realidades, e na capacidade de as regulamentar, na perceção de segurança e de controlo do risco dentro de regras e padrões técnico-operativos, no poder da informação que gere, e na crença no controlo e na distribuição do risco e na existência de uma classe profissional com especificidades próprias. Emerge ainda na existência de uma imaginação geofinanceira, um carácter dos atores do sistema financeiro internacional moldado pela tecnologia superando barreiras – linguísticas, físicas e culturais –, e criando uma comunidade e identidade coletivas com aparente poder, que espelham a importância dada por outros poderes, como o dos atores políticos supranacionais e dos atores económicos transnacionais, que influenciam a atuação dos atores financeiros.

2.º Pilar – pensamento geofinanceiro: apresenta igualmente singularidades, nomeadamente no facto de se basear na origem e fontes da lei, na lei propriamente dita e na descentralização da competência de decisão, via regras e normas comuns a todos os atores do sistema, que standardizam a atuação e de preferência a automatizam, na ambição de servir e acompanhar os seus clientes e outros *stakeholders*, cumprindo regras frequentemente determinadas, criadas e influenciadas pelos próprios *stakeholders*. O refúgio na lei vigente a cada momento domina o pensamento geofinanceiro, cujo instinto é de sobrevivência no enquadramento do que isso significa na sua cultura nacional e interesse nacional, sendo que a lei e o modelo de regras, no período em análise, são muito influenciadas pelo pensamento e cultura anglo-saxónicos, que dominaram e dominam a estrutura de decisão do sistema financeiro internacional. Estando o modelo enraizado, legitimado e aceite globalmente como jurisprudência que domina o pensamento e atividade financeira, que permite gerir, controlar e circular informação financeira – e até não-financeira – sobre todos os cidadãos e agentes económicos, organismos estatais e

governamentais, como base essencial para gestão e antecipação de risco que tenha o potencial de representar uma perda financeira e/ou reputacional, encontra-se também justificada a prestação dessa informação a autoridades governamentais para outros fins, nomeadamente fiscais, judiciais e criminais.

3.º Pilar – narrativa geofinanceira: pode ser caracterizada por três prismas: (i) a narrativa técnico-formal dos atores financeiros, (ii) a visão dos média sobre os temas da atividade financeira e (iii) a narrativa política sem visão geopolítica ou com visão e intenção geopolítica. A narrativa técnico-formal, bem como as narrativas veiculadas pelos média mais políticas e imediatistas, são atualmente críticas na evolução da atividade do sistema financeiro, bem como na credibilidade internacional deste e do país que lhe está associado; constituem a fragilidade e a sensibilidade do sistema financeiro internacional por terem impacto imediato e muito abrangente junto da sociedade que os atores servem, mas também a nível global, com quase imediata propagação internacional. Os média diariamente narram e propagam conselhos e opiniões sobre valorização e notoriedade de moedas internacionais, [des]investimento em títulos de empresas ou de dívida soberana e propagam informação sobre a disponibilidade e a acessibilidade de crédito e outros produtos e serviços financeiros junto dos cidadãos e agentes económicos. Assim, no caso do sistema financeiro, Castells (2011, p. 784) conclui na sua investigação que: «Global financial networks and global multimedia networks are intimately linked, and this particular meta-network holds extraordinary power. But not all power, because this meta-network of finance and media is itself dependent on other major networks, such as the political network, the cultural production network.» Esta interligação entre ambos os sistemas (financeiro e dos média) não é totalmente e sempre consciente, pois as narrativas políticas e o entusiasmo com o aumento da geração de riqueza a nível global provocaram uma atenção indissociável entre a atividade real na área da finança e a influência que os média provocam no processo de decisão dos *stakeholders*, sendo que estes assumem como corretas e reais, sem uma postura crítica, o conteúdo das narrativas, acelerando e distorcendo fenómenos nos mercados financeiros.

A cultura geofinanceira leva ao desenvolvimento de um processo estratégico geofinanceiro (Parte II, Capítulo 4: Processo Estratégico Geofinanceiro – Esfera Política; e Capítulo 5:

Processo Estratégico Geofinanceiro – Esfera Física), que permite assegurar a evolução da ação e da situação no sentido desejado, enfrentando a vontade, a capacidade e a inteligência contrária. Importou perceber se o sistema monetário e o financeiro possuíam os elementos essenciais ao processo estratégico para se constituir numa modalidade de ação estratégica destinada a alcançar vantagem estratégica entre Estados que ambicionam dominar as relações internacionais.

Assim, parece provado que o centro de gravidade do processo estratégico geofinanceiro se encontra na rede do sistema financeiro internacional, nos pilares e nas variáveis geofinanceiras, onde a esfera política e psicológica e a esfera física desenvolvem as suas modalidades de ação com vista à vantagem estratégica a todo o momento, sendo este processo cada vez mais relevante ao nível do equilíbrio da «balança de poderes» mundial, conjugado com os restantes processos estratégicos – militar, económico e político. Katz (2013, p. 81) defende: «For uniformed military leaders, preparation of the battle space now includes informational, cyber, economic, and financial actions. (...) The war fighter now has the choice whether to bankrupt, bomb, or both. (...) Must use financial warfare to erode adversary capacity, build capacity of adversary competitors, and ensure that benefits of association (...)», considerando que o poder estratégico da geofinança, conjugado com os restantes poderes, aumenta a eficácia militar, isto é, pode optar-se por bombardear o inimigo ou levá-lo à falência.

No universo de poder financeiro internacional, a estratégia indireta serve para a afirmação do poder entre nações, por via da gestão dos graus de alianças e dependências, através do controlo e manipulação das variáveis geofinanceiras. Pode-se enquadrar essencialmente no processo que A. S. Ribeiro (2010, pp. 201-203) descreve como um processo conjuntivo: «caracterizam-se por relações de cooperação, de acomodação e de assimilação, onde o sistema internacional se encontra em estado de harmonia e os atores (aliados e parceiros), por possuírem interesses compatíveis, recorrem à persuasão (forma de relação de poder resultante da exploração da força argumentativa) e atuam consensualmente para a materialização de objetivos convergentes, criando vantagens materiais ou espirituais mútuas».

Este processo estratégico geofinanceiro sustenta o modelo do conceito geofinanceiro teorizado nesta investigação e na esfera psicológica que explora o elemento surpresa, tem grande impacto, alcance e abrangência, e o contrário não é pré-identificado fisicamente, isto é, o contrário é outra força semelhante, como outra moeda internacional ou outro interventor na política monetária e cambial internacional, e os alvos são, por exemplo, todos os utilizadores de uma moeda internacional diferente, o que pode atingir vários países, agentes económicos e indivíduos espalhados pelo mundo.

O processo estratégico geofinanceiro tem-se desenvolvido com base em «duas faces da mesma moeda»: o *Soft power* e o *hard power* (Cooper, 2004, p. 179). Como *Soft power* (Parte II, Capítulo 4: Processo Estratégico Geofinanceiro – Esfera Política), a moeda internacional pode ser um instrumento assumindo a forma discreta de embargo por parte do país emissor a países contrários que utilizem essa moeda nas suas transações internacionais; o país emissor da moeda tem o poder de exercer pressão sobre os utilizadores dessa moeda, o que para os países dependentes dessa mesma moeda para as suas transações comerciais ou até emissão de dívida pode classificar-se como uma fraqueza, dado que o país emissor pode alterar a competitividade do país utilizador a qualquer momento, ou levantando dificuldades na aceitação das transações, como, por exemplo, não compensando e liquidando a moeda, alegando temas de compliance ou defeitos técnicos, ou valorizando a moeda, aumentando os custos aos países que importam mercadorias com faturação nessa moeda, bem como aumentando o esforço para reembolsar dívida nessa moeda. Aumenta custos de investimento ou desincentiva investidores.

Por outro lado, serve de apoio de forma discreta por parte do país emissor a países aliados que utilizem essa moeda nas suas transações internacionais. Este *Soft power* tem-se revelado e sido mais perceptível e com eficácia elevada em situações de conflito político internacional, onde a ameaça delimita e restringe a capacidade de atuação do contrário, nomeadamente através dos seguintes meios de coação: (i) a [des]formação de Capital, (ii) a possibilidade de acumulação de capital, (iii) a retirada ou injeção súbita Liquidez e (iv) a gestão [da perceção] do risco. Para sustentar esta conclusão, referem-se os eventos analisados ao longo da tese, nomeadamente os factos políticos denominados Grexit, Brexit, a acumulação de riqueza em moeda internacional pela China, a combinação da valorização

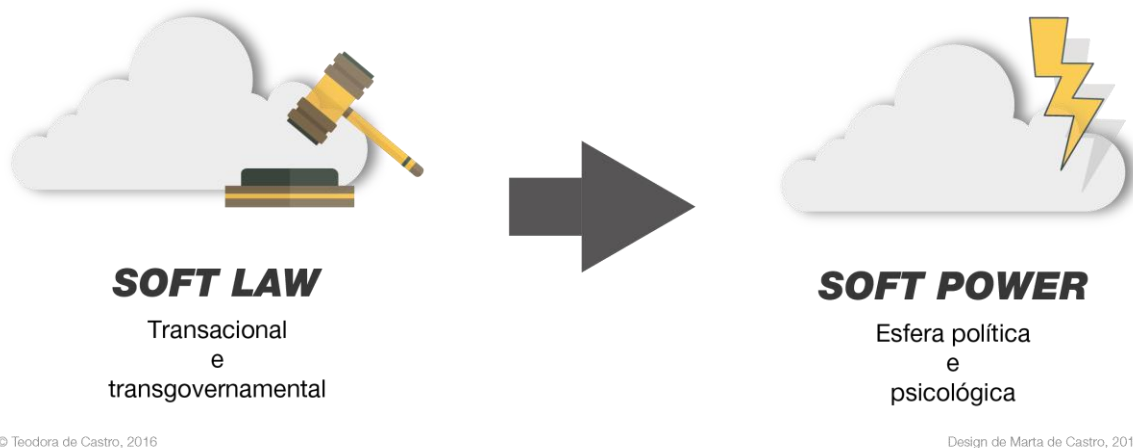


do US\$ com o preço do petróleo que levou à redução do crescimento de alguns países emergentes (e.g., Rússia), e o controlo sobre a disponibilização de liquidez em US\$ a Angola pelos EUA.

Neste processo estratégico geofinanceiro emerge e é observável o elemento surpresa, que consiste no poder internacional entre potências (dependências e alianças) através dos instrumentos de política monetária e sua execução via sistema financeiro internacional, que inclui a moeda, a dívida soberana, as reservas em moeda internacional, a criação de regulamentação internacional, i.e., a capacidade de *Soft power*. A atuação desenrola-se através da (i) modalidade de ação, que consiste na imposição (e.g., China sobre os EUA relativas à acumulação de reservas em US\$, dívida americana propriedade da China que confere a força à China de impor aos EUA alguma delimitação do seu comportamento e atuação internacional), ou na expulsão (e.g., Brexit), ou na exploração (e.g., petróleo e outros recursos naturais comercializado na moeda US\$, bem como as moedas nacionais indexadas ao US\$), ou no aprisionamento dos contrários (e.g., Rússia, Angola, Brasil na relação com o US\$), em especial no seio do sistema financeiro internacional, que (ii) se desenrola conforme o objetivo político geralmente veiculado como um *Soft power*, que se concretiza na determinação de agendas políticas com causas comuns, como a estabilidade financeira global, na atração em forma de alianças ou atribuição de benefícios para utilização de moeda internacional.

A esfera política e psicológica parece enquadrar-se nos seguintes princípios estratégicos: o da economia de esforço e da liberdade de ação; as suas regras têm um potente efeito surpresa e imobilizador de contrários sustentado nas sete variáveis geofinanceiras identificadas na investigação e com pelo menos três meios de ação e coação, que consistem num *Soft power* sustentado numa *Soft law*, que incluem políticas e diretrizes «aparentemente» sem força de lei, com âmbito transnacional e transgovernamental, que podem ser utilizadas independentemente umas das outras ou em conjunto, em simultâneo ou em momentos faseados e sequenciais, dependendo do impacto que se pretende criar e do objetivo de fragilizar o alvo ou aniquila-lo, como representado a seguir:

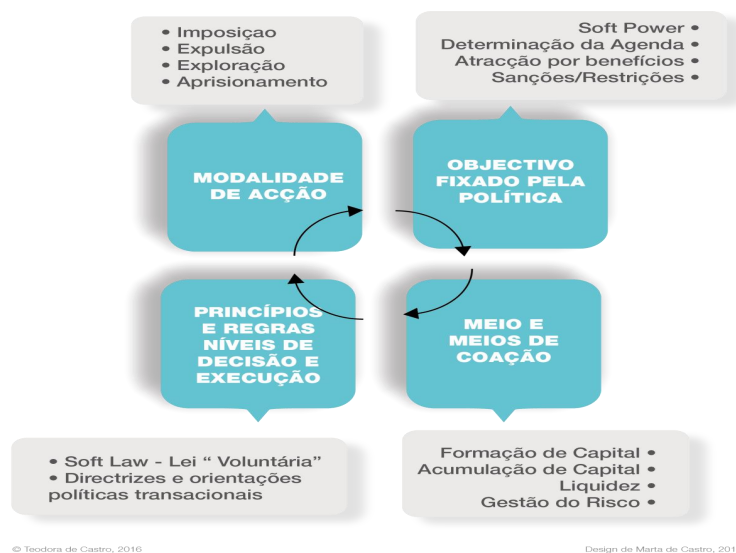
Fig. 124 Dinamização do *Soft power*



(Teodora de Castro, 2016)

A figura seguinte apresenta de forma sintetizada a estrutura do processo estratégico geofinanceiro na esfera política:

Fig. 105 Processo estratégico geofinanceiro na esfera política e psicológica



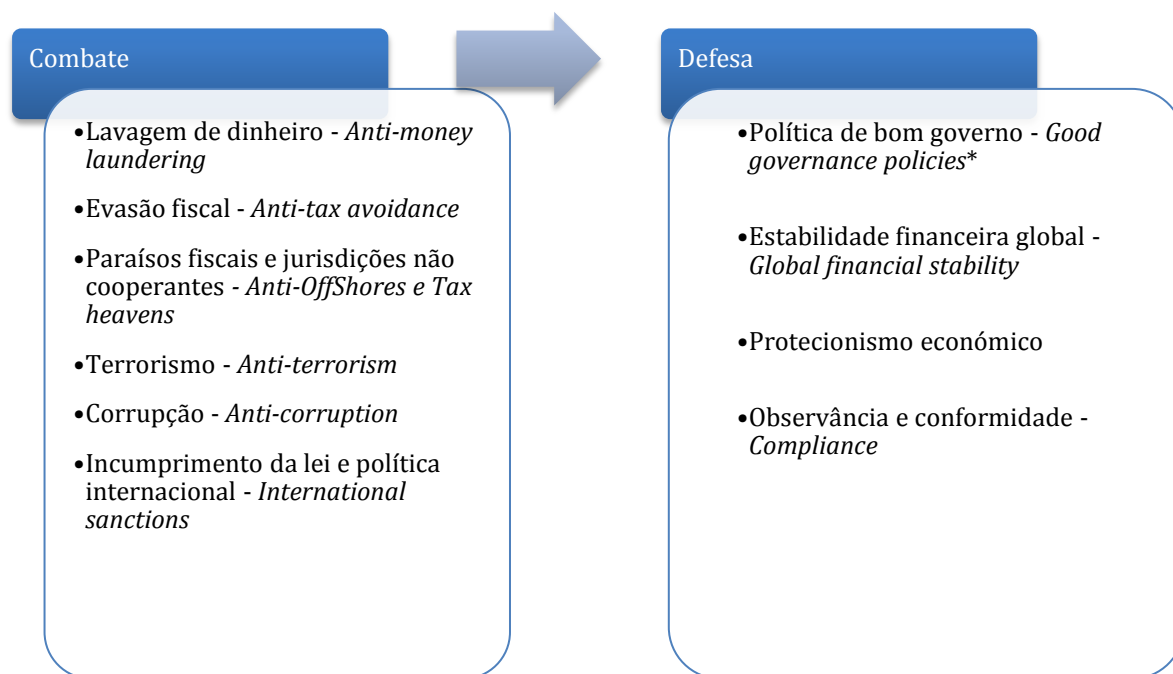
(Teodora de Castro, 2016)

Deste processo estratégico, ainda dentro do âmbito do conceito de conflito – que não guerra –, deriva um poder com força e abrangência do impacto correspondente à de um *Hard power*, tal como o poder militar em caso de guerra.

O processo estratégico geofinanceiro inclui ainda outra esfera – a física –, que permite maior eficácia no movimento estratégico e que é assimilado por analogia ao *Hard power* militar (Parte II, Capítulo 5: Processo Estratégico Geofinanceiro – Esfera Física), consistindo em sanções, princípios, diretrizes e regras internacionais que são instrumentos diretos de demonstração de força. No caso do sistema financeiro internacional, os atores que incumpram nos pressupostos de regras, leis, diretrizes e narrativa que o *Soft power* utiliza podem ficar sujeitos de seguida aos instrumentos de *hard power* por escalada de tensão e por ser considerado um ato hostil, que, a manter-se, leva a crise profunda que pode durar dias, meses ou anos sob o embargo. Um exemplo visível inclui o embargo internacional ao sistema financeiro de Cuba durante várias décadas, sendo que esta ameaça de se poder cair na abrangência de *Hard power* aumenta a capacidade de abrangência do *Soft power* quando se tem a capacidade de gerir ambos.

A Esfera Física que permite maior eficácia no «movimento» é um poder global instituído através de políticas de agendas comuns ao G10 e ao G20, que geram diretrizes, orientações e legislação internacional, aplicáveis via sistema financeiro internacional, as quais se podem observar em temas não-bancários, como as políticas, diretrizes reproduzidas em legislação internacional e «local» sobre manobras de combate – e.g., *anti-money laundering, anti-tax avoidance, anti-terrorism, anti-corruption, anti-social and political, international sanctions* – ou manobras de proteção e defesa, como *good governance measures* (e.g., responsabilidade corporativa, responsabilidade social, responsabilidade socioambiental e sustentabilidade), *global financial stability, protecionismo económico, offshores e tax heavens, compliance* e toda a tecnologia criada para o efeito do combate. A figura seguinte sistematiza os meios da esfera física do processo geofinanceiro, que consiste na legislação, regulamentação, regras e princípios internacionais investigados, que incluem os meios para o combate ou para a defesa das causas globais indicadas abaixo, as quais se enquadram no princípio estratégico da importância do objetivo e das suas regras:

Fig. 125 Meios da esfera física do processo geofinanceiro



\* Este tema pode incluir questões de responsabilidade corporativa, responsabilidade social, responsabilidade socioambiental e sustentabilidade.

(Teodora de Castro, 2016)

A atuação pode ser convergente no sentido em que o combate a práticas corrosivas de uma sociedade sustentável ajuda à defesa de um *good governance* mundial, sendo que, no entanto, a utilização abusiva das práticas de combate pode degenerar em sentido oposto, i.e., num *bad*, pois caso essas leis sejam utilizadas para além dos limites estabelecidos em termos dos seus alvos, podem consistir na manipulação que alcance um poder mais alargado, que permitirá «ampliar» o efeito ferindo objetivos que deveriam estar protegidos. Classificar uma nação como um Estado terrorista no seu todo pode levar a não proteger quem não se enquadre no conceito de «terrorista».

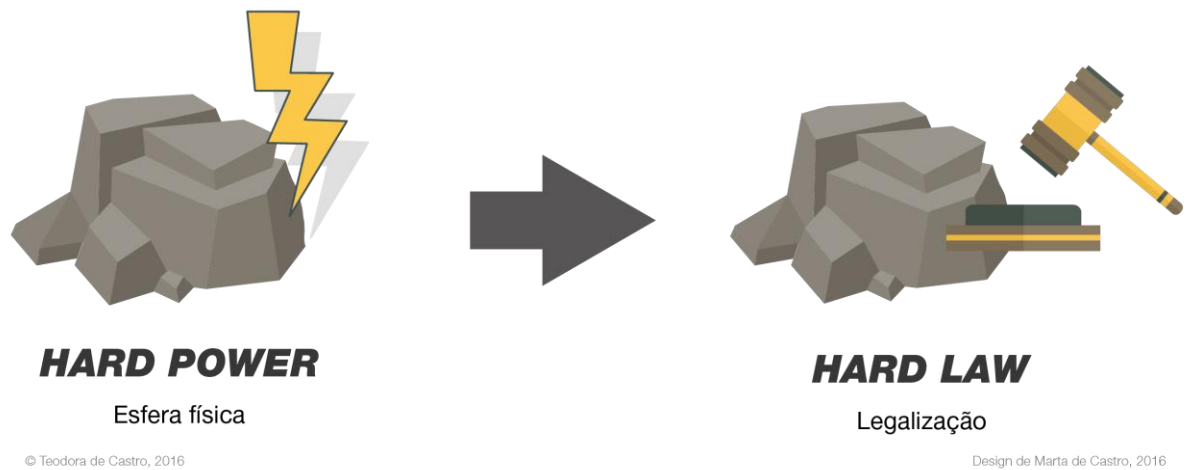
Nesta perspetiva da esfera física, o processo assume a forma de um processo disjuntivo, que segundo A. S. Ribeiro (2010, p. 201) consiste: «na expressão de injustiça e ódio, ligados a situações estratégicas, e que se caracterizam por relações de conflito, de oposição e de competição, onde o sistema internacional se encontra em estado de desacordo e os atores (contrários e contendores), por possuírem interesses incompatíveis, recorrem à coação (forma de relação de poder resultante da exploração da força material e mental) e atuam

em desacordo para a materialização de objetivos divergentes, criando problemas materiais e espirituais recíprocos». A investigação considera que, na geofinança, os contrários, na esfera física, são todos aqueles que praticam atos ou são coniventes com atos, no âmbito da lavagem de dinheiro, financiamento do terrorismo, evasão fiscal, corrupção ou atos políticos e sociais nefastos para a sociedade.

A esfera política interage e complementa a esfera física, que parece enquadrar-se no princípio da importância do objetivo e suas regras com potente efeito movimento com pelo menos três grupos de meios de ação e coação: (i) sanções internacionais; (ii) regulação internacional de combate a várias causas, em especial a que define a atividade normalizada e harmonizada das instituições financeiras do sistema; (iii) regulação internacional de defesa e proteção dos atores do sistema, como as regras de compliance, de *good governance* e as «quatro linhas de defesa» das instituições financeiras do sistema internacional. Esta esfera caracteriza-se por cada vez maior *hard power*, que se apoia em *hard law* por serem instrumentos de bloqueio da atividade da contraparte ou do contrário, por via sistema formal, cujo fim último é derrotar e aniquilar a contraparte, sendo que se está perante litígio – relação de conflito de elevado risco de guerra. A *hard law* nesta esfera física do processo estratégico tem uma característica específica, pois nasce sob a forma de *Soft law*, quebrando as resistências eventuais que pudessem surgir caso a força fosse imperativa.

Poderemos afirmar que este processo estratégico geofinanceiro complementa a abrangência da força e do poder de impacto do modelo do conceito geofinanceiro teorizado nesta investigação.

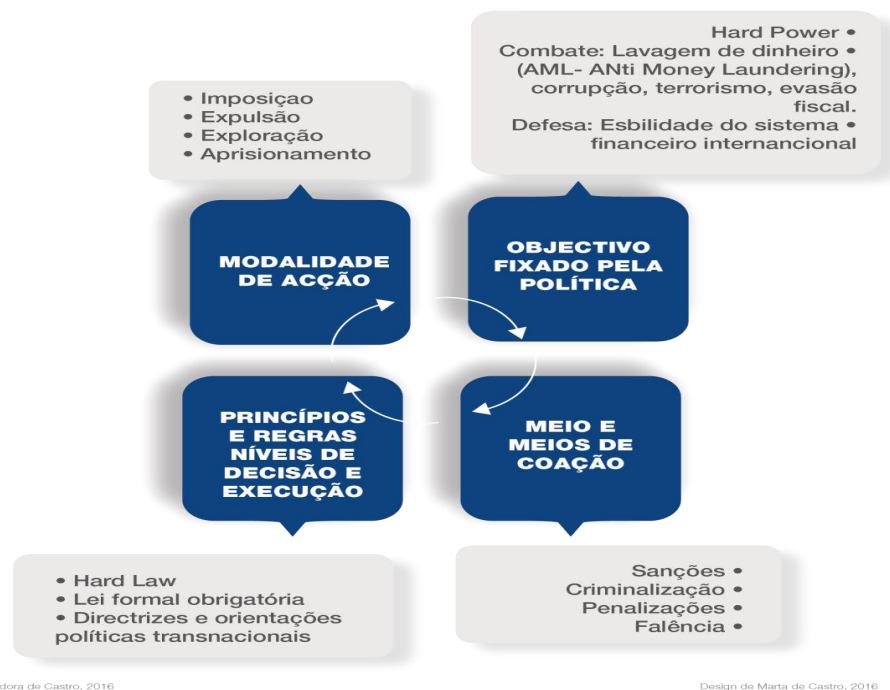
Fig. 126 Dinamização do *hard power*



(Teodora de Castro, 2016)

A figura seguinte apresenta de forma sintetizada a estrutura do processo estratégico geofinanceiro na esfera política:

Fig. 123 Processo estratégico geofinanceiro – esfera física (elemento movimento)



(Teodora de Castro, 2016)

Da investigação levada a efeito e sintetizada neste capítulo deduz-se que existiu uma evolução geoestratégica no período em análise – após Bretton Woods – que se fundamenta na estrutura geofinanceira assente em quatro pilares: (i) a criação e desenvolvimento do sistema financeiro internacional, (ii) que funciona em rede interdependente na qual está dependente a sua dinâmica, (iii) onde o interesse comum dos atores da rede se concentra na defesa das moedas internacionais com base de circulação e de interação entre os elementos da rede, (iv) cuja sensibilidade à informação extra e intrarrede é fomentadora do reforço ou da quebra de confiança e ligação entre os pontos da rede. O aparecimento e o crescimento desta estrutura desencadearam factos e fenómenos novos, cuja identificação torna visível a emergência do conceito de geofinança. Estes fenómenos estão relacionados com a criação e gestão de reservas em moeda internacional, as taxas de juro e de câmbio de referência, a massa monetária em circulação, os níveis de endividamento internacional dos bancos e das soberanias, o financiamento no mercado monetário interbancário internacional concentrado em poucos atores, o investimento em ativos internacionais e a sua securitização, a importação de riscos exteriores ou a exportação de riscos para o exterior, o comércio mundial assente maioritariamente em cinco moedas – dólar dos EUA, euro, libra esterlina, iene e o renminbi.

Outra vertente está relacionada com a circulação de capital no sistema financeiro internacional destinado ao investimento estrangeiro (FDI – Foreign Direct Investment) e ao financiamento da economia, bem como relativa à regulação e ação antiterrorismo, anticorrupção, antievasão fiscal, sanções económicas internacionais, todas elas assentes no controlo de transações no sistema financeiro internacional. Adicionalmente, ocorrem a dependência e a fragilidade, observáveis na retirada súbita de liquidez do sistema, afetando profundamente a estabilidade financeira nacional e internacional, com a consequente probabilidade de despoletar um risco sistémico (FMI, 2015). Estes temas e eventos podem ser considerados sinais de intervenção geopolítica e geoestratégica. Estas realidades e acontecimentos não são distintos de cultura para cultura, de nação para nação, representando antes realidades comuns a qualquer Estado, podendo ocorrer em qualquer ponto do globo, atingindo diretamente Estados mais dependentes destas moedas internacionais, tanto nas importações e exportações, bem como para investir ou obter



investimento externo, como ainda, e principalmente, quando o valor da moeda nacional está indexado a uma moeda internacional.

A evolução estratégica dos quatro pilares antes referidos que constituem a estrutura geofinanceira fez surgir fenómenos e factos novos que geraram 12 elementos, que constituem a emergência do conceito. O conceito é justificável no âmbito de uma estratégia internacional, surgindo assim a necessidade de teorização do conceito, tornando-o autónomo.

Este contexto levou à identificação (Parte I – Teorização da Geofinança – O conceito operacional de Geofinança – O conceito de Geofinança) de 12 elementos que definem a emergência do conceito de geofinança: (i) desregulamentação e desmaterialização, (ii) liquidez e juros, (iii) crédito global, (iv) concorrência bancária e contrapartes, (v) dívida soberana, endividamento e riscos, (vi) autogestão do sistema e lucro, (vii) massificação e universalização, (viii) centros financeiros e *global players*, (ix) multinacionais e comércio internacional, (x) coordenação de Estados e ordem financeira global, (xi) sustentação em rede e tecnologia, (xii) Interação com os média. Nestes 12 elementos observa-se a intenção estratégica e tática do envolvimento do inimigo. Uma estratégia que procura conduzir o inimigo do seu «campo de batalha» e zona de conforto para o centro de gravidade do mercado financeiro internacional, onde se torna possível atuar sobre a estrutura financeira e as transações e operações financeiras do contrário limitando ou influenciando a sua vontade e/ou capacidade de ação.

Observou-se a evolução e o comportamento das variáveis geofinanceiras identificadas na figura a seguir (Parte I, Capítulo 3: Teorização de Geofinança – As variáveis Geofinanceiras identificáveis e observáveis), que são consideradas a base de mecanismos de ação de uma estratégia geofinanceira, que inclui a moeda internacional, o poder internacional, o sistema financeiro internacional e a cooperação entre atores numa rede global, concluindo-se sobre a existência de elementos que permitem a teorização do conceito e do modelo de geofinança (Parte I, Capítulo 3: Teorização de Geofinança – O modelo Geofinanceiro), bem como sobre o pensamento e o processo estratégico geofinanceiros (Parte II – O Processo Estratégico Geofinanceiro), que permite aos atores desenvolver uma vantagem estratégica na cooperação entre os sistemas financeiros locais e regionais com vista a assegurar

continuidade e estabilidade através de um posicionamento estratégico comum no sistema financeiro global e internacional.

Fig. 74 As variáveis geofinanceiras



© Teodora de Castro, 2016

Design de Marta de Castro, 2016

(Teodora de Castro, 2016)

Nesta estratégia são utilizadas as três principais funções financeiras – a formação de capital, a liquidez e a gestão de risco – e baseia-se na identificação e manipulação de áreas sistémicas de opacidade e/ou de informação assimétrica, bem como de fragilidades na gestão de risco que determinam zonas onde existe integração e zonas onde existe diversidade. Dependendo do objetivo estratégico que se tenha, procura-se nestas zonas as maiores suscetibilidades e fragilidades, muito em especial a capacidade de contágio e risco de falência em cascata, transmitindo ao contrário, neste último caso, uma ameaça «letal». Nesta estratégia geofinanceira há posicionamentos ofensivos quando se consegue alterar as capacidades do contrário, tomando-o de surpresa com eventos em larga escala, cujo impacto e abrangência seja massivo, imprevisível e irregular. Alternativamente, há posicionamento defensivo que procura a descentralização, redução da opacidade e das assimetrias numa abordagem de aproximação defensiva ou, por outro lado, pode corresponder ao aumento da opacidade e da redundância para impedir a penetração pelo inimigo.

A geofinança (Parte I, Capítulo 3: Teorização da Geofinança – O modelo Geofinanceiro) sustenta-se na análise e interpretação dos conflitos e relações de força política e económica internacionais, sobre a atuação dos Estados e do sistema financeiro internacional na estratégia integrada de âmbito mundial, num quadro político de defesa de interesses nacionais ou regionais. Visualiza-se a geofinança como o sistema circulatório do mundo global, que permite ou não que as ambições económicas e políticas se concretizem. O ambiente político conduz o pensamento, a imaginação e a ambição em defesa de interesses nacionais no quadro do conflito internacional, e por isso parece ser «o cérebro», enquanto o ambiente económico global necessita de espaço sem fronteiras, de livre circulação de bens e pessoas, representa a gestão dos recursos que satisfazem as necessidades da humanidade e vontade de afirmar um padrão e qualidade de vida, para o qual o conhecimento e a gestão dos recursos a nível global e da sua escassez ou abundância é crucial, e por isso represento-o como «o coração». Contudo, para as funções de circulação e circularização (conciliação e garantia de saldos monetários) e gestão dos meios financeiros, o conhecimento e gestão da sua escassez e abundância, e da sua acessibilidade e disponibilidade em qualquer ponto do mundo, consiste na plataforma comum a todos e que interliga o sistema financeiro internacional assente em moedas internacionais, leis internacionais e *governance* supranacional e numa cultura de sociedade em rede; parece ser o «sistema circulatório» que assegura o círculo virtuoso da execução, garantindo que o «coração» e o «cérebro» mantêm o organismo vivo. A geofinança é um meio de guerra não-convencional e irregular com capacidade ofensiva e defensiva muito eficaz e âmbito de impacto internacional. Por outro lado, a sua notoriedade percebida tem a capacidade de transformar o poder percebido em poder real ou, pelo menos, com maior carácter e perenidade.

O modelo Geofinanceiro (Parte I, Capítulo 3: Teorização de Geofinança – O modelo Geofinanceiro) sugerido correlaciona as variáveis geofinanceiras em cuja articulação assenta a estratégia geofinanceira. O modelo é dinâmico e, a todo o momento que eventos em qualquer das variáveis se registre, levará a um reajustamento estratégico. As dependências e independências internacionais podem ser visualizadas como corredores; em cada ponta do corredor encontram-se Estados e no seu seio sistemas financeiros nacionais interconectados com o sistema financeiro internacional, pelo que a estratégia implica a análise corredor a corredor e ao conjunto dos corredores com distinção das dependências que possam ser

consideradas fulcrais e estruturais das conjunturais. Sugere-se uma análise dual de uns e dos seus contrários, no sentido de se apurar a perceção que cada Estado ou organização tem de si próprio e dos seus contrários, com quem tem relação de dependência e como os contrários em cada ponta de cada corredor de dependência se veem a si próprios e aos outros com quem têm relações de dependência.

**GE FINANÇA**

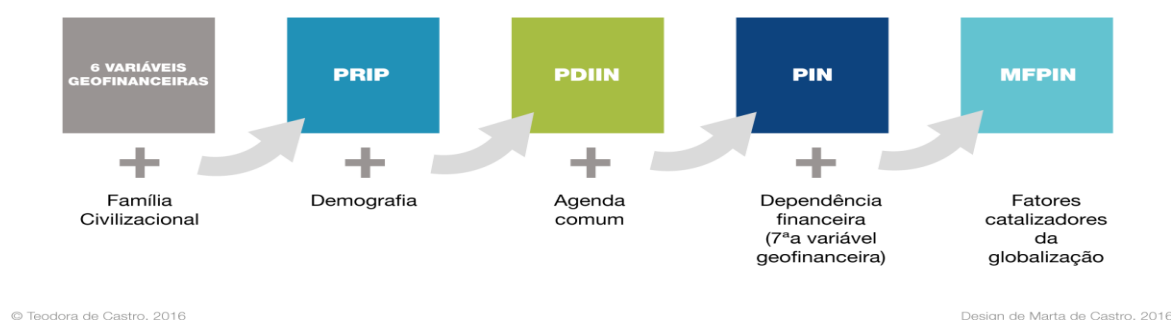
*Towards Peace by Financial Means*

$$= \int \{\Delta \text{MPIN} \times \text{CG}\}$$

Esta análise levará à criação e observação de um mapa das interdependências, que pode ajudar a antecipar ações e reações e eventos com impacto tanto do âmbito de ameaças como de oportunidades, pois permite o domínio do conhecimento das forças e fraquezas de cada ponta do corredor e da dinâmica da rede num todo

Sinteticamente, podemos visualizar da seguinte forma como um processo cumulativo geofinanceiro:

Fig. 82 Processo do modelo geofinanceiro



(Teodora de Castro, 2016)

Atendendo a que o modelo é aplicável a qualquer interesse nacional, poderá servir para avaliar o poder próprio e o dos contrários, tanto em momento de conflito como de paz e prosperidade, e ajudar a selecionar os parceiros internacionais e as dependências mais vantajosas.

Assim como as grandes potências do mundo bipolar têm gerido estrategicamente os recursos financeiros, tal como James Rickards vem afirmando nesta década, através de «war rooms» focadas nos recursos financeiros que existem nos Ministérios das Finanças e Bancos Centrais trabalhando em conjunto com os estratégias militares, políticos e económicos, com a afirmação da multipolaridade e da tendência para a desmaterialização da moeda e desintermediação maior será a necessidade de os países e as organizações criarem não propriamente «war Rooms» mas «peace ou prosperity rooms» onde se definam estratégias ajustadas aos movimentos multipolares dos outros *players* neste tabuleiro do poder mundial.

E dentro da adoção da metodologia de lógica dedutiva desta tese, deduz-se a necessidade de autonomização do conceito de geofinança.

*Towards Peace by*



*Financial Means*

A geofinança será a análise e interpretação dos conflitos e relações de força internacionais, sobre a atuação dos Estados e do sistema financeiro internacional na estratégia mundial, dentro de um quadro político de defesa de interesses nacionais ou regionais. A geofinança é o poder que assenta na atuação em rede internacional de instituições bancárias e financeiras, sob orientação de organismos

nacionais e supranacionais de cariz político e cujos membros são Estados, que atuam na gestão dos recursos financeiros, em especial os valorizados em moeda de reserva internacional, na salvaguarda de interesses nacionais, na garantia da sua renovação e do seu aproveitamento e ainda na justa distribuição a nível local, regional e planetário. Tem por objetivo promover o desenvolvimento e a qualidade de vida das sociedades, fazendo parte do equilíbrio de poder internacional numa estratégia integrada, promovendo uma estabilidade financeira com o fim de manter o desenvolvimento económico e social sustentável no quadro de uma nova ordem económica e política internacional.

*Towards peace by financial means*

## Contribuição para o corpo do conhecimento e impacto no governo estratégico

A contribuição para a Academia e o corpo do conhecimento foca ainda a construção de uma ‘ponte’ entre a academia e o mundo empresarial, no subsegmento internacional e financeiro, assente numa ambição de carácter inovador, pouco investigada no seu quadro conceptual global, mas bem formulada. A investigação procura contribuir para a teoria de estratégia, teorizando e autonomizando o conceito de «geofinança» como o poder financeiro internacional; um tal poder revela características de *hard* e *soft power* e corresponde à prossecução do interesse nacional, assente em três pilares (e.g.: atuação em rede do SFI – sistema financeiro internacional, a moeda internacional como fonte de estabilidade financeira e a sensibilidade da rede do sistema à informação relacionável com o SFI), conferindo a perceção de ações desenhadas com objetivos geopolíticos e geoeconómicos.

Emergiu que a pesquisa é relevante sob dois pontos de vista: o impacto transversal à sociedade e o impacto no governo estratégico, sendo a base da teorização e autonomização do conceito de Geofinança; a investigação optou pela transversalidade e interdisciplinaridade do tema, estudando a visão dos vários prismas do conhecimento sobre os fenómenos financeiros, com o objetivo de sustentar a caracterização do conceito. As várias visões –e.g., do político, historiador, cientista político, geoeconomista entre outras– desembocaram num ponto de interseção que permitiu a autonomização do conceito de Geofinança, projetando o mesmo como um conceito que encerra um poder internacional que deve ser tomado em conta nos estudos estratégicos, sustentado na atividade financeira internacional –a Geofinanceira–. Assim a estratégia metodológica foi apropriada ao objetivo da tese e a revisão da literatura com mais de 200 autores de diferentes áreas científicas, bem como mais de 300 referências, considera-se um contributo para a área do conhecimento. A bibliografia é considerada pertinente e atualizada, incluindo os maiores teóricos de referência nas áreas científicas investigadas bem como exemplos práticos que retratam fenómenos e eventos se sustentam em relatos e análises de personalidades e de instituições de referência nas suas especialidades.

No esforço investigativo revela-se a prova e meios de prova consistentes e estruturados claramente definidos e com conceitos pertinentes, bem como fontes oficiais diversas e fontes diretas de teoria que sustentam com clareza os conceitos e ideias expostas, tanto com dados qualitativos como com dados quantitativos com robustez -em séries longas- que permitem uma interpretação histórica e constituem um contributo substantivo para a teoria da disciplina.

Foi feito igualmente um esforço considerável quanto à forma redação, estilo, economia de escrita, citações e equilíbrio estrutural, respeitando o definido no regulamento nº 818/2016 do ISCSP.



## Referências Bibliográficas

Nota introdutória: O estilo de referenciação base escolhido é APA com os ajustamentos considerados necessários seguintes: estabeleceu-se o critério de quando há apelidos idênticos, juntar a inicial; também, quando são referidos dois autores, junta-se igualmente as iniciais. Este último critério é suscitado sobretudo com nomes portugueses, por exemplo: poderia haver um autor chamado Silva e Santos, e dois co-autores, um chamado Silva e o outro Santos. A sigla s/p refere-se a 'sem página' por serem artigos geralmente disponíveis na internet ou documentos não paginados.

Abreu, P. F. (2002). *New Information Technologies in Public Participation: A Challenge to Old Decision-Making Institutional Frameworks*. Disponível em <http://web.mit.edu/uis/people/pfa/thesis/>. [Consultado em Outubro 2015]

Acemoglu, D. e Robinson, J. A. (2014). *Porque falham as nações*. Portugal: Circulo dos leitores

Agnew, J. (1998). *Geopolitics: Re-visioning world politics*. R.U.: Routledge

Al-Rodhan, N. (2014). *The Geopolitics of Culture: Five Substrates*. E.U.A.: Harvard International Review. Disponível em <http://hir.harvard.edu/the-geopolitics-of-culture-five-substrates/>. [Consultado em janeiro 2016]

Almeida, P. V. (2012). *Do Poder do Pequeno Estado*. Portugal: Universidade de Lisboa-ISCSP

Amante, F. (2011). *Identidade nacional entre o discurso e a prática*. Portugal, Porto: Fronteira do Caos Edt. e CEPESE

American Banker (2016) *The Seven Largest Sanctions-Related Fines Against Banks*. Tuesday, 7 June 2016. Disponível em: <http://www.americanbanker.com/gallery/the-seven-largest-sanctions-related-fines-against-banks-1068360-1.html> [Consultado em junho de 2016]

Anderson, B. (1983). *Imagined communities: Reflections on the origin and spread of Nationalism*. London, UK: Verso

Andrade, B. (2012). *Raymond Aron e os conceitos de homogeneidade e heterogeneidade*. Portugal: IPRI-Instituto Português de Relações Internacionais. Revista Relações Internacionais SETEMBRO: 35

Ansoff, H. I. (1965). *Corporate Strategy*. E.U.A.: McGraw-Hill.

Arndorfer, I. and Minto, A. (2015). *The "four lines of defence model" for financial institutions*. Occasional Paper # 11. Suíça: BIS – Bank for International Settlements. Available at [www.bis.org](http://www.bis.org)

Balão, S.M.R. (2008). *Comunicação e Globalização: Portugal e o Mar na definição da política global*. Portugal: ISCSP – Comunicação e Marketing Político

Balão, S.M.R. (2014). *A Matriz Do Poder*. Portugal: MGI, Lda

Banco de Portugal (2015). *Relatório de Estabilidade financeira de 2014*. Portugal: Banco de Portugal. Disponível em: <https://www.bportugal.pt/pt-PT/EstabilidadeFinanceira/Publicacoes/RelatoriodeEstabilidadeFinanceira/Paginas/Relatorio deEstabilidadeFinanceira.aspx>. [Consultado em maio de 2015].

Bank of England (2016). Statement from the Governor of the Bank of England following the EU referendum result, 24 de junho de 2016. Disponível em <http://www.bankofengland.co.uk/publications/Pages/news/2016/056.aspx> [Consultado em outubro 2016].

Barnes, J. (1984). *The complete works of Aristotle – The revised Oxford translation*. Vol.1. R.U.: Princeton University Press

Baru, S. (2012). *Goeconomics and Strategy*. R.U.: IISS – International Institute for strategic Studies. Disponível em <https://www.iiss.org/en/searchresultpage?q=baru&page=0&size=10&sort=Date>. [Consultado em fevereiro 2016]

BBC (2014). *How far do EU-US sanctions on Russia go?*. BBC 15 september. Disponível em <http://www.bbc.com/news/world-europe-28400218>.

BCE – Banco Central Europeu (2006). – *International Relations Committee Task Force on Accumulation of Foreign Reserves -2006*. The Accumulation of Foreign Reserves. Occasional Paper Series (Nr. 43)

BCE – Banco Central Europeu (2013). *Banking union and the future of banking*. Speech by Vítor Constâncio, Vice-President of the ECB, at the IIEA Conference on “The Future of Banking in Europe”; Dublin, 2 December 2013. Disponível em: <https://www.ecb.europa.eu/press/key/date/2013/html/sp131202.en.html> [Consultado em maio de 2015]

BCE – Banco Central Europeu (2013). *News (Financial Services)*. Disponível em [http://ec.europa.eu/internal\\_market/finances/news/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/internal_market/finances/news/index_en.htm). [Consultado em outubro de 2013].

BCE – Banco Central Europeu (2014). *Aggregate report on the comprehensive assessment*. Disponível em: <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/aggreatereportonthecomprehensiveassessment201410.en.pdf> [Consultado em outubro de 2013].

BCE – Banco Central Europeu (2015). *ECB to stress test 39 euro area banks as part of the 2016 EU-wide EBA stress test*. 5 November 2015. Disponível em <https://www.bankingsupervision.europa.eu/press/pr/date/2015/html/sr151105.en.html> [Consultado em janeiro de 2016].

BCG – Boston Consulting Group (2016). *Global payments 2016: Competing in open seas*. Disponível em: [https://www.bcgperspectives.com/content/articles/financial-institutions-technology-digital-global-payments-2016-competing-open-seas/?utm\\_source=201610&utm\\_medium=Email&utm\\_campaign=Ealert](https://www.bcgperspectives.com/content/articles/financial-institutions-technology-digital-global-payments-2016-competing-open-seas/?utm_source=201610&utm_medium=Email&utm_campaign=Ealert) [Consultado em outubro de 2016]

BCG – Boston Consulting Group (2016). *Global payments 2016: the interactive edition*. Disponível em: [https://www.bcgperspectives.com/content/interactive/financial-institutions-global-payments-model-interactive-edition/?utm\\_source=201610&utm\\_medium=Email&utm\\_campaign=Ealert](https://www.bcgperspectives.com/content/interactive/financial-institutions-global-payments-model-interactive-edition/?utm_source=201610&utm_medium=Email&utm_campaign=Ealert). [Consultado em outubro de 2016]

BCP (2016). Relatório e contas 1º semestre de 2016. Disponível em [https://ind.millenniumbcp.pt/pt/Institucional/investidores/Documents/RelatorioContas/2016/RCBCP1S2016\\_PT.pdf](https://ind.millenniumbcp.pt/pt/Institucional/investidores/Documents/RelatorioContas/2016/RCBCP1S2016_PT.pdf). [Consultado em dez.2016]

Beck, U. (2006). *Living in the world risk society*. R.U.: Routledge

Beeson, M. (2015). *Geopolitics versus geoeconomics: the new international order*. R.U.: The Conversation Journal – Antipodemia, Australia and the World. Disponível em: <http://theconversation.com/geopolitics-versus-geoeconomics-the-new-international-order-38824>. [Consultado em fevereiro, 2016]

Bergsten, F. C. (2009). *The Dollar and the Deficits - How Washington Can Prevent the Next Crisis*. Disponível em: <http://www.foreignaffairs.com/articles/65446/c-fred-bergsten/the-dollar-and-the-deficits> [consultado jan 2015]

Bergsten, F. C. (2009). *The Truth About Currency Manipulation. Congress and the Trans-Pacific Partnership*. Disponível em: [http://www.foreignaffairs.com/articles/142784/c-fred-bergsten/the-truth-about-currency-manipulation?cid=nlc-foreign\\_affairs\\_this\\_week-012215-the\\_truth\\_about\\_currency\\_manip\\_5-012215&sp\\_mid=47868180&sp\\_rid=dGVvZG9yYS5jYXN0cm9AbWlsbGVubml1bWJjcC5wdAS2](http://www.foreignaffairs.com/articles/142784/c-fred-bergsten/the-truth-about-currency-manipulation?cid=nlc-foreign_affairs_this_week-012215-the_truth_about_currency_manip_5-012215&sp_mid=47868180&sp_rid=dGVvZG9yYS5jYXN0cm9AbWlsbGVubml1bWJjcC5wdAS2). [Consultado em 2015]

Bevir, M. (2011). *Governance as Theory, Practice, and Dilemma*. E.U.A.: Sage Publications.

BIS – Bank of international Settlements. (2005). *Compliance and the compliance function in the banques*. Disponível em: <http://www.bis.org/publ/bcbs113.pdf> Banco de Portugal (2015). Relatório de Estabilidade financeira de 2014. Lisboa: Banco de Portugal. Disponível em: <https://www.bportugal.pt/pt-PT/EstabilidadeFinanceira/Publicacoes/RelatoriodeEstabilidadeFinanceira/Paginas/Relatorio deEstabilidadeFinanceira.aspx> [Consultado em maio de 2015].

BIS – Bank Of International Settlements. (2010). *Principles for enhancing corporate*. Disponível em: <http://www.bis.org/publ/bcbs176.pdf>. [Consultado em 2015]

BIS – Bank Of International Settlements. (2011). *Principles for the Sound Management of Operational Risk*. Disponível em: <http://www.bis.org/publ/bcbs195.pdf>. [Consultado em 2015]

BIS – Bank of International Settlements. (2012a). *Principles for financial market infrastructures*. Committee on Payment and Settlement Systems - Technical Committee of the International Organization of Securities Commissions. BIS website ([www.bis.org](http://www.bis.org)) and the IOSCO website ([www.iosco.org](http://www.iosco.org)). ISBN 92-9197-108-1 (online). [Consultado em junho de 2015].

BIS – Bank of International Settlements. (2012b). *The internal audit function in banks*. Basel Committee on Banking Supervision, 2012. Disponível em: <http://www.bis.org/publ/bcbs223.pdf>. [Consultado em março de 2016].

BIS – Bank of International Settlements (2013). *How much does the private sector really borrow?*. Disponível em: [http://www.bis.org/publ/qtrpdf/r\\_qt1303h.pdf](http://www.bis.org/publ/qtrpdf/r_qt1303h.pdf). [consultado em dezembro 2015]

BIS – Bank of International Settlements. (2013). *Towards better reference rate practices: a central bank perspective*. Disponível em: <http://www.bis.org/publ/othp19.pdf>

BIS – Bank of International Settlements. (2014). *Sound management of risks related to money laundering and financing of terrorism*. Suíça, Basel: Basel Committee on Banking Supervision. Disponível em: <http://www.bis.org/publ/bcbs275.htm>. [Consultado em junho de 2015].

BIS – Bank of International Settlements. (2014). *Sound management of risks related to money laundering and financing of terrorism*. January 2014. Basel Committee on Banking Supervision. Disponível em: <http://www.bis.org/publ/bcbs275.htm>. [Consultado em junho de 2015].

BIS – Bank of International Settlements. (2015). *Corporate governance principles for banks*. Suíça, Basel: Basel Committee on Banking Supervision. Disponível em: <http://www.bis.org/bcbs/publ/d328.htm>. [Consultado em dezembro 2015]

BIS – Bank of International Settlements. (2015 a). *Developments in credit risk management across sectors: current practices and recommendations*. Suíça, Basel: Basel Committee on Banking Supervision. Disponível em: <http://www.bis.org/bcbs/publ/joint37.htm> [Consultado em outubro 2016]

Blau, A. (2014). *Deloitte on .... Disruption*. UK: Deloitte Development LLC

Bloommberg – LL. (2016). *Deutsche Bank's \$14 Billion Game of Chicken*. Disponível em <https://www.bloomberg.com/gadfly/articles/2016-09-16/deutsche-bank-s-weakness-may-be-strength-in-battle-with-us> . [Consultado em setembro 2016]

Böll, S. et al. (2012). *Austerity Backlash: What Merkel's Isolation Means For the Euro Crisis*. Der Spiegel, 05/01/2012.

Boisier, S. (1996). *Modernidad y Territorio*. Chile: Naciones Unidas. ILPES- Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social.

- Böttcher, B. et al (2015). *Focus Germany – Pick-up in the domestic economy in 2016*. Deutsche Bank Research – Current Issues Business Cycle, 16 December 2015. Frankfurt. Disponível em:  
[https://www.google.es/?gfe\\_rd=cr&ei=50ceV\\_2ROY\\_u8wfTvYH4CA&gws\\_rd=ssl#q=Focus+Germany:+Pick-up+in+the+domestic+economy+in+2016](https://www.google.es/?gfe_rd=cr&ei=50ceV_2ROY_u8wfTvYH4CA&gws_rd=ssl#q=Focus+Germany:+Pick-up+in+the+domestic+economy+in+2016) [Consultado em abril 2016]
- Boyd, B. K. (1991). *Strategic planning and financial performance: a meta-analysis*. USA: Journal of Management Studies, 28
- Boulton, J. (2010). *Complexity Theory and Implications for Policy*. R.U.: E:CO Issue Vol. 12 N. 2
- Bracken, P. (2007). *Financial warfare*. E.U.A.: Foreign Policy Research Institute. Disponível em: [http://www.fpri.org/docs/media/bracken\\_0.pdf](http://www.fpri.org/docs/media/bracken_0.pdf). [Consultado em março 2016]
- Bremmer, I. (2014). *Four Crises Reshaping the Global Economy*. LinkedIn\_Pulse. Disponível em: <https://www.linkedin.com/pulse/20141104144602-325365745-how-four-crises-are-reshaping-the-global-economy?trk=mp-reader-card>. [Consultado em dezembro 2014]
- Bremmer, I. e Roubini, N. (2010). *Financial Crisis Ended the Era of Free-Market Capitalism*. EUA, NY: Institutional Investor (September)
- Brodie, B. (1978). *The Development of Nuclear Strategy*. Disponível em <http://www.ic.ucsc.edu/~rlipsch/pol179/Brodie.pdf>. [Consultado em junho, 2016]
- Brzezinski, Z. (1997). *The grand chessboard. American Primacy and Its - Geostrategic Imperatives*. E.U.A.: Basic Books
- Brzezinski, Z. (2011). *Strategic Vision -America and the crisis of global power*. E.U.A.: Basic Books
- Caetano, M. (1958). *Discurso do Ministro da Presidência no Congresso dos Economistas e da Indústria Portuguesa*. Portugal: Boletim da Direcção Geral dos Serviços Industriais, Ano IX, nº 440
- Cahen, M. (2004). *Lusitanidade, “lusofonidade” e modernidade. Um mergulho nos conceitos de identidade e de nação*. Portugal: Episteme, Ano V –nº 13-14
- Carr, E.H. (1939). *The twenty years crisis*. R.U.: Palgrave
- Castells, M. (2011). *A Network Theory of power*. E.U.A.: International Journal of Communication, nº 5
- Castells, M. (2012). *Manuel Castells' speech at the Holberg Prize award ceremony 2012*. Disponível em: <http://www.holbergprisen.no/en/manuel-castells/manuel-castells-speech-holberg-prize-award-ceremony-2012.html> [Consultado em março 2015]
- Catanach, Jr., A.H. e Ragatz, J.A. (2010). *2008 Market Crisis: Black Swan, Perfect Storm or Tipping Point?* Bank Accounting & Finance - CCH Incorporated. Disponível

em:<http://www.theamericancollege.edu/assets/ethics/2008%20Market%20Crisis.pdf>.  
[Consultado em março 2016]

Cerny, P. G. (1993). *Finance and world of politics. Markets, Regimes and States in the post-hegemonic era*. R.U.: Edward Elgar Pub

Cerny, P. G. (1994). *The dynamics of financial globalization: Technology, market structure, and policy response*. Disponível em: <http://link.springer.com/article/10.1007/BF01000063>.  
[Consultado em 2016]

CISC - Criminal Intelligence Service of Canada. (2007). *Strategic early warning for criminal intelligence – Theoretical framework and sentinel methodology*. Canadá: Central Bureau CISC

Clark, G. L. (2004). *Money flows like mercury: the geography of global finance*. Disponível em:  
<http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.194.9981&rep=rep1&type=pdf>  
[Consultado em abril 2015]

Cohen, B. J. (1998). *The Geographie of money*. E.U.A.: Cornell University Press

Cohen, B. J. (2003). *The geopolitics of currencies and the future of the international system*. Conference on The Geopolitics of Currencies and Oil, Real Instituto Elcano, Madrid, 7 November 2003. Disponível em:  
[http://polsci.ucsb.edu/faculty/cohen/recent/pdfs/Madrid\\_paper.pdf](http://polsci.ucsb.edu/faculty/cohen/recent/pdfs/Madrid_paper.pdf). [Consultado em março 2016]

Comissão Europeia. (2015a). *EURO - Uma União Económica e Monetária mais aprofundada e equitativa*. Disponível em: [http://ec.europa.eu/priorities/economic-monetary-union/index\\_pt.htm](http://ec.europa.eu/priorities/economic-monetary-union/index_pt.htm). [Consultado em maio de 2015].

Comissão Europeia. (2015b). *Banking and Finance – Banking Union*. Disponível em:[http://ec.europa.eu/finance/general-policy/banking-union/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/finance/general-policy/banking-union/index_en.htm). [Consultado em maio de 2015].

Connolly, W. (1991). *Identity\difference - democratic negotiations of political paradox*. E.U.A.: University of Minnesota Press

Cooper, R. in: Held, D. and Koenig-Archibugi, M. (2004). *American Power in 21st Century*. R.U.: Polity Press

Corbridge, S., Martin, R., Thrift, N. (1994). *Money Power and Space*. R.U.: Basil Blackwell, Ltd.

Correia, P. P. (2012). *Geopolítica e Geoestratégia*. Portugal: Nação e Defesa, nº 131 - 5ª Série (p. 229-246)

Costa, C. G. (2010). *Temas de relações económicas internacionais*. Portugal: Universidade de Lisboa – ISCSP



Costa, C. G. (2016). *Banco Central sem dólares nem Euros – Governador quer apertar o cerco a alguns grupos estrangeiros*. Jornal Expresso, 28 de maio de 2016, Secção de Economia.

Couto, A. C. (2005). *Raymond Aron e a Teoria da Estratégia*. Portugal: Revista Nação e Defesa, nº111 – 3ª série (p. 7-25)

Cunha, P. P. (1973). *Economia Política*. Portugal: Universidade Lisboa-Faculdade de Direito.

Deloitte\_ Deloitte Touche Tohmatsu Limited. (2013). *Supervisão bancária – Overview*.

Delonis, R. P. (2004). *Note: international financial standards and codes: mandatory regulation without representation*. E.U.A.: New York University Journal of International Law and Politics – winter/spring.

Deutsche, K. (1964). *Multipolar Power Systems and International Stability*. Disponível em <http://links.jstor.org/sici?sici=0043-8871%28196404%2916%3A3%3C390%3AMP%3A%3E2.0.CO%3B2-C>. [Consultado em Nov 2016]

Deutsche Bank (2016) – *Peloton – Leading regulatory Change*- junho 2016

Dias, C. M. M. (2010). *Geopolítica: Teorização Clássica e Ensinos*. Portugal: Prefácio, Lda

Dodds, K. (2010). *Popular Geopolitics and Cartoons: Representing Power Relations, repetition and Resistance*. Disponível em <http://www.tandfonline.com/loi/rcaf20>. [Consultado em dezembro 2015]

Dodds, K. (2014). *Geopolitics – A very short introduction*. R.U.: Oxford University Press

Dodds, K. (2015). *Global Systems and Global*. R.U.: Royal Holloway, University of London. Disponível em [https://www.rgs.org/NR/rdonlyres/700FB902-27EC-46E1-9872-BB91A41421EF/0/SCO\\_GlobalSystems\\_GlobalGovernance.pdf](https://www.rgs.org/NR/rdonlyres/700FB902-27EC-46E1-9872-BB91A41421EF/0/SCO_GlobalSystems_GlobalGovernance.pdf). [Consultado em dezembro 2015]

Dodds, K. and Atkinson, D. (2000). *Geopolitical traditions- a century of Geopolitical Thought*. R.U.: Routledge - Taylor&Francis Group

Draghi, M. (2011). *Continuity, consistency and credibility*. Disponível em <https://www.ecb.europa.eu/press/key/date/2011/html/sp111118.en.html>. [Consultado em fev. 2012]

Drucker, P. (1954). *The Practice of Management*. E.U.A.: HarperCollins Publishers

Drucker, P. (2006). *Classic Drucker – The man how invented management*. E.U.A.: Harvard Business Review Press

Dwight Eisenhower (1961). *Presidential Farewell Address*. Disponível em: <http://www.americanrhetoric.com/speeches/PDFFiles/Dwight%20D.%20Eisenhower%20-%20Farewell%20Address.pdf>. [Consultado em junho 2016]



Easton, D. (1957). An approach to the analysis of political systems. Disponível em [http://online.sfsu.edu/sguo/Renmin/June2\\_system/Political%20System\\_Easton.pdf](http://online.sfsu.edu/sguo/Renmin/June2_system/Political%20System_Easton.pdf). [Consultado em 2016]

EBA – European Banking Association. (2013). *Final Report - ESMA-EBA Principles for Benchmark-Setting Processes in the EU*. França, Paris: ESMA – European Securities and Markets Authority

EBA . (2016). Rules and Guidance. Disponível em <http://www.eba.europa.eu/supervisory-convergence/supervisory-disclosure/rules-and-guidance> [consultado em dez. 2016]

EC – European Community. (2016). *Declaration summit on financial markets and the world economy november 15, 2008*. Disponível em [http://ec.europa.eu/economy\\_finance/publications/publication13395\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/publication13395_en.pdf) . [Consultado em abril 2016]

EC. (2016). *Single Euro Payments Area (SEPA)*. Disponível em [http://ec.europa.eu/finance/payments/sepa/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/finance/payments/sepa/index_en.htm). [ Consultado em dezembro 2016]

EC 1. (2016). Directive on Payment Services (PSD). Disponível em [http://ec.europa.eu/finance/payments/framework/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/finance/payments/framework/index_en.htm). [Consultado em dez. 2016]

European Comission. (2016). *State aid: Ireland gave illegal tax benefits to Apple worth up to €13 billion*. Disponível em [http://europa.eu/rapid/press-release\\_IP-16-2923\\_en.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_IP-16-2923_en.htm)

ECB Reserves (2006). *The Accumulation of Foreign Reserves*. Occasional Paper Series (Nr. 43).U.E.Disponível em: <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpops/ecbocp43.pdf>[Consultado em 2015]

Edwards, A. (2013). *Britain's '9/11 Wars' in historical perspective: why change and continuity matter*. Disponível em: <http://www.historyandpolicy.org/policy-papers/papers/britains-9-11-wars-in-historical-perspective-why-change-and-continuity-matt>. [Consultado em junho 2016]

Elliot, L. (2010). *"No EU bailout for Greece as Papandreou promises to "put our house in order""*. R.U.: The Guardian

EIB – European Investment Bank. (2016). Office of the Chief Compliance Officer (OCCO) Activity Report 2014. Disponível em: <http://www.eib.org/about/compliance/index.htm>. [Consultado em abril, 2016]

EPC (European Payments Council). (2016). SEPA Direct Debit Core Rulebook Version 7.2. Disponível em <http://www.europeanpaymentscouncil.eu/index.cfm/knowledge-bank/epc-documents/sepa-direct-debit-core-rulebook-version-72/>. [Consultado em dez 2016]

ESADE (2016). *Chinese Investment in Europe 2015-2016*. ESADE – China Europe Club.  
[http://spain-china-foundation.org/files/documentos/53\\_Chinese\\_investment\\_in\\_Europe.pdf](http://spain-china-foundation.org/files/documentos/53_Chinese_investment_in_Europe.pdf)  
[Consultado em junho de 2016]

Espada, J. C. (1994). *Sociedade aberta e Neoliberalismo*. Portugal: Revista Análise Social- Vol. xxix (125-126)

Euromoney. (2015). *Clearing: European banks weigh up US dollar clearing options*.  
Disponível em <http://www.euromoney.com/Article/3412933/Clearing-European-banks-weigh-up-US-dollar-clearing-options.html?copyrightInfo=true>. [Consultado em outubro de 2016]

Evans-Pritchard, A. (2016). *Brexit vote is about the supremacy of the parliament and nothing else*. Disponível em: <http://www.telegraph.co.uk/business/2016/06/12/brexit-vote-is-about-the-supremacy-of-parliament-and-nothing-els/>. [Consultado em 2016]

Fama, E. (1970). *Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work*. Journal of Finance, Volume 25, Issue 2, Papers and Proceedings of the Twenty-Eighth Annual Meeting of the American Finance Association New York, N.Y. December, 28-30, 1969 (May 1970), 383-417. Disponível em <http://www.e-m-h.org/Fama70.pdf> [consultado em dezembro de 2015]

FATF (2014). *Annual report 2013-2014*. FATF/OECD. Disponível em: <http://www.fatf-gafi.org/media/fatf/documents/brochuresannualreports/FATF%20Annual%20report%202013-2014.pdf> [Consultado em junho de 2015].

FATF-GAFI. (2015a). *High-risk and non-cooperative jurisdictions – FATF’s Public Statement*. FATF – Financial Action Task Force. Disponível em: <http://www.fatf-gafi.org/topics/high-riskandnon-cooperativejurisdictions/> [Consultado em junho de 2015].

FATF (2016). *High-risk and non-cooperative jurisdictions*. Disponível em: <http://www.fatf-gafi.org/countries/#high-risk>. [Consultado em junho 2016]

Feitor, R. (1976). *A crise do sistema monetário internacional (2)*. Universidade de Lisboa-Faculdade de Direito (Fotocópias disponibilizadas na unidade letiva de economia política).

Ferguson, N. (2008). *A ascensão do dinheiro- Uma história financeira do mundo*. Portugal:Civilização Editora

Fereday, J. e Muir-Cochrane, E. (2006). *Demonstrating Rigor Using Thematic Analysis: A Hybrid Approach of Inductive and Deductive Coding and Theme Development*. International Journal of Qualitative Methods 5 (março 2006)

Ferraz, D. P. (2009). *Migrants and the Banking System – Document 1*. DBA Cohort 10–2009/2012. R.U.: Nottingham Trent University. Disponível em: <http://irep.ntu.ac.uk/R> [Consultado em fevereiro 2015]

Ferraz, D. P. (2011). *Migrants and the Banking System – Document 4- structured and quantitative research*. DBA Cohort 10– 2009/2012. R.U.: Nottingham Trent University. Disponível em:<http://irep.ntu.ac.uk/R> [Consultado em fevereiro 2015]

Ferraz, D. P. (2012). *Bridging the ‘gap’ between Migrants and the Banking System: An innovative Business Model promoting financial integration, financial stability, and profitability*. Thesis of a Doctorate of Business Administration. Nottingham: Nottingham Trent University. Disponível em:<http://irep.ntu.ac.uk/R> [Consultado em fevereiro 2015]

Ferraz, D. P. (2016). *How should corporate impact internal audit plans and activities?* 4th Internal Audit Forum. Amesterdão, 3 – 4 March 2016.

Financial Times. (2015). *Explainer: renminbi’s flexible rate- 10 years on*. Disponível em:<http://www.ft.com/intl/cms/s/2/32841d24-2f5b-11e5-8873-775ba7c2ea3d.html>. [Consultado em julho 2015]

Financial Times. (2016). *Angola pledges tighter bank regulation in face of dollar drought*. FT- 2 Fevereiro. Disponível em:<http://www.ft.com/cms/s/0/82be18d2-c671-11e5-808f-8231cd71622e.html#axzz3zhPdoscp>

Financial Times. (2016a). *China mouthpiece warns Soros against shorting renminbi*. January 2016. Lloyd/Bloomberg. Disponível em:  
<http://www.ft.com/intl/cms/s/0/ebabbebec40d11e5993ad18bf6826744>

Financial Times (2016b). *Brexit ‘stampede’ out of UK funds, 24 July 2016*. Disponível em, <https://www.ft.com/content/60d961a6-4ff4-11e6-8172-e39ecd3b86fc> [Consultado em outubro 2016]

Finkelstein, L.S. (1995). *What is Global Governance?* Disponível em <http://intlmgmt.cipa.cornell.edu/readings/Finkelstein.PDF>. [Consultado em dezembro 2016]

Fisher, C. (2010). *Research and writing a dissertation – A guidebook for business students*. Third Edition. R.U.: Pearson Education Ltd.

Flohr, A. (2014). *Self Regulation and Legalization – Making Global rules for banks and corporations*. R.U.: Palgrave Macmillan

FMI - Fundo Monetário Internacional (2010). *The IMF-FSB Early warning exercise – design and methodological kit*. Disponível em <https://www.imf.org/external/np/pp/eng/2010/090110.pdf>. [Consultado em abril 2015]

FMI - Fundo Monetário Internacional (2013). *Banks’ Foreign Credit Exposures and Borrowers’ Rollover Risks: Measurement, Evolution and Determinants*. Disponível em:<https://www.imf.org/external/pubs/cat/longres.aspx?sk=40235.0>. [Consultado em dezembro 2015]

FMI – Fundo Monetário Internacional (2015). *GFSR – Global Financial Stability Report. A Report by the Monetary and Capital Markets Department on Market Developments and*

*Issues*. Disponível em: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/gfsr/> [Consultado em junho de 2015].

FMI – Fundo Monetário Internacional (2015). *SDR – Special Drawing Right*. Disponível em: <http://www.imf.org/external/np/exr/facts/sdr.htm> [Consultado em junho de 2015].

FMI – Fundo Monetário Internacional (2016). *Global Financial stability report*. Disponível em: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/gfsr/2016/01/pdf/text.pdf>. [Consultado em outubro de 2016].

FMI – Fundo Monetário Internacional (2016 a). *IMF-FSB early warning exercise*. Disponível em: <https://www.imf.org/About/Factsheets/Sheets/2016/08/01/16/29/IMF-FSB-Early-Warning-Exercise?pdf=1>. [Consultado em outubro de 2016].

Forbes (2015). *Oil Price, Exchange Rates, and the Convoluting Impact of Sanctions on Russia*. Forbes- 27 Abril. Disponível em: <http://www.forbes.com/sites/thebakersinstitute/2015/04/27/oil-price-exchange-rates-and-the-convoluting-impact-of-sanctions-on-russia/2/#550b6d08525c> [Consultado em maio de 2015]

Forbes (2016). *Chinese Investment In The U.S. Will Grow In 2016*. <http://www.forbes.com/sites/forbesleadershipforum/2015/12/10/chinese-investment-in-the-u-s-will-grow-in-2016/#7ee5c9ea1a8a> [Consultado em junho de 2016]

Foreign Affairs. (2015). *China's Road Rules. Beijing Looks West Toward Eurasian Integration*. Disponível em: <http://www.foreignaffairs.com/articles/143709/jacob-stokes/chinas-road-rules>. [Consultado em abril 2015]

Foreman et al. (2012). *An identity-based view of reputation, image, and legitimacy - Clarifications and Distinctions among Related Constructs*. Disponível em: [file:///C:/Users/x901156/Downloads/An\\_identity-based\\_view\\_of\\_reputation\\_ima%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/x901156/Downloads/An_identity-based_view_of_reputation_ima%20(1).pdf). [Consultado em janeiro 2017]

Franco, G.H.B. (2008). *A Economia em Machado de Assis*. Brasil: Zahar Editor

Friedman, G. (2011). *The Next Decade*. E.U.A.: Doubleday

Friedman, M. and R. (1980). *Liberdade para escolher*. Portugal: Pub. Europa-América.

Friedman, T.L. (2005). *The World is flat*. E.U.A.: Penguin Books

FSB\_ Financial Stability Board. (2009). *Report to the G-20 Finance Ministers and Central Bank Governors*. E.U.A.:IMF

FSB\_ Financial Stability Board. (2014). *Reforming Major Interest Rate Benchmarks*. Disponível em: <http://www.fsb.org/2015/07/progress-in-reforming-major-interest-rate-benchmarks/>. [Consultado em dez. 2015]

Fukuyama, F. (1989). *The end of history? The national interest*. Disponível em: [https://www.embl.de/aboutus/science\\_society/discussion/discussion\\_2006/ref1-22june06.pdf](https://www.embl.de/aboutus/science_society/discussion/discussion_2006/ref1-22june06.pdf)

Fung, E. e Peng, Y. (2012). *Forces driving China's economic growth in 2012. New thoughts, new strategies, new initiatives*. China: KPMG Advisory (China) Limited. Disponível em: [file:///E:/0\\_DOUTORAMENTO%20ESTUDOS%20ESTRATEG/Bibliografia%20Tdc%20\\_%20Estrategia/TOP%20estrat%C3%A9gia/China-12th-Five-Year-Plan-China-Economic-Growth-201203-2.pdf](file:///E:/0_DOUTORAMENTO%20ESTUDOS%20ESTRATEG/Bibliografia%20Tdc%20_%20Estrategia/TOP%20estrat%C3%A9gia/China-12th-Five-Year-Plan-China-Economic-Growth-201203-2.pdf). [Consultado em abril 2015]

G20 (2008). *G20 Special Leaders Summit on the Financial Situation Washington DC, November 14-15, 2008*. Disponível em: <http://www.g20.utoronto.ca/summits/2008washington.html>. [Consultado em março 2016]

G20 (2009). *London Summit – Leaders’ Statement 2 April 2009*. Disponível em: [https://www.imf.org/external/np/sec/pr/2009/pdf/g20\\_040209.pdf](https://www.imf.org/external/np/sec/pr/2009/pdf/g20_040209.pdf) [Consultado em março 2016]

G20 (2010). *The G20 Seoul Summit Leaders' Declaration Seoul, November 12, 2010*. Disponível em: <http://www.g20.utoronto.ca/2010/g20seoul.html>. [Consultado em março 2016]

G20 (2011). *Cannes Summit Final Declaration – Building Our Common Future: Renewed Collective Action for the Benefit of All. Cannes, November 4, 2011*. Disponível em: <http://www.g20.utoronto.ca/2011/2011-cannes-declaration-111104-en.html>. [Consultado em março 2016]

G20 (2012). *G20 Leaders' Declaration Los Cabos- Mexico on 18-19 June 2012*. Disponível em: [http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms\\_Data/docs/pressdata/en/ec/131069.pdf](http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_Data/docs/pressdata/en/ec/131069.pdf). [Consultado em março 2016]

G20 (2013). *G20 Leaders Declaration September 6, 2013, St Petersburg*. Disponível em: <http://www.g20.utoronto.ca/2013/2013-0906-declaration.html> [Consultado em março 2016]

G20 (2014). *G20 Leaders’ Communiqué Brisbane Summit- Australia, 15-16 November 2014*. Disponível em: <http://www.mofa.go.jp/files/000059841.pdf> [Consultado em Março 2016]

G20 (2015). *G20 Leaders’ communiqué Antalya - Turquia summit, 15-16 November 2015*. Disponível em: <http://www.consilium.europa.eu/en/press/press-releases/2015/11/16-g20-summit-antalya-communique/> [Consultado em Março 2016]

G20 (2016). *G20 Summit 2016, China*. Disponível em: <http://www.g20.org/English/China2016/G202016/201512/P020151210392071823168.pdf> [Consultado em abril 2016]

Galbraith, J.K. (1969). *O Novo Estado Social*. Brasil: Ed. Civilização Brasileira

Gavin, F. J. (2002). *The Gold Battles within the ColdWar: American Monetary Policy and the Defense of Europe*. Disponível em <http://lbj.utexas.edu/faculty/gavin/articles/61-942.PDF>. [Consultado em jun.2016]

Germain, R. (2014). *The political economy of global transformation: Susan Strange, E.H.Carr and the dynamics of structural change*. Disponível em: <http://www.princeton.edu/~pcglobal/conferences/strange14/germain.pdf>. [Consultado em Janeiro 2016]

Gesteland, R.R. (2012). *Cross-cultural Behavior: a guide for Global management*. Noruega: Copenhagen Business School Press

GIA – Global Intelligence Alliance (2004). *Introduction to competitive Intelligence*. Disponível em: [http://www.globalIntelligence.com/files/whitepapers/GIA\\_WhitePaper\\_1\\_2004.pdf](http://www.globalIntelligence.com/files/whitepapers/GIA_WhitePaper_1_2004.pdf). [Consultado em dezembro 2014]

GIA – Global Intelligence Alliance (2015). *MI Trends 2015 – The Future o Market Intelligence*. Disponível em: [http://www.rodans.com.br/mbactrl/UpLoad/52\\_36\\_\\_mitrends2015\\_the\\_future\\_of\\_market\\_intelligence.pdf](http://www.rodans.com.br/mbactrl/UpLoad/52_36__mitrends2015_the_future_of_market_intelligence.pdf). [Consultado em jan.2016]

Giddens, A. (1999). *Mundo em descontrolo*. Brasil: Ed. Record

Giddens, A. (2004). *Sociologia*. Portugal: Fundação Calouste Gulbenkian

Gilad, B. (2004). *Early Warning – Using Competitive Intelligence to anticipate market shifts, control risk and create powerful strategies*. E.U.A.: Amacam – American Management Association

Giovanoli, M. (2013). *The reform of the international financial architecture after the global crisis*. Disponível em: <http://nyujilp.org/wp-content/uploads/2013/02/42.1-Giovanoli.pdf>. [Consultado em jan.2016]

Glaser, C.L. e Kaufmann, C. (1998). *What is the offense-defense balance and can we measure it? (Offense, Defense, and International Politics)*. Disponível em: <http://web.stanford.edu/class/polisci211z/2.1/Glaser%20%26%20Kaufmann%20IS%201988.pdf>. [Consultado em 2016]

Goldfinger, C. (1996). *Géofinance, Nouvelle finance planétaire les vertus du chaos*. Suíça: Le Temps stratégique, No 69 - Avril 1996

GoldmanSachs. (2013). *Investment research*. Disponível em: <http://www.businessinsider.com>. [Consultado em janeiro 2016]

GoldmanSachs. (2016). *Outlook-2016*. Disponível em: <http://www.goldmansachs.com/our-thinking/pages/outlook-2016/index.html>. [Consultado em janeiro 2016]



- Grabo, C. M. (2002). *Anticipating Surprise: Analysis for strategic warning*. Disponível em [http://www.ni-u.edu/ni\\_press/pdf/Anticipating\\_Surprise\\_Analysis.pdf](http://www.ni-u.edu/ni_press/pdf/Anticipating_Surprise_Analysis.pdf). [Consultado em maio 2015]
- Gray, C. S. (1982). *Strategic Studies - A Critical assessment*. E.U.A. Greenwood Press
- Gray, C. S. (1999). *Modern Strategy*. R.U.: Oxford University Press
- Gray, C. S. (2015). *The Future of Strategy*. R.U.: Polity Press
- Gray, C. S. (2006). *Strategy and history: Essays on theory and practice*. R.U.: Routledge
- Guerreiro, P. S. (2013). *"Swaps" ou o lado negro da força*. Disponível em: [psg@negocios.pt](mailto:psg@negocios.pt)
- Hagen, J. B. (1996) *Walter Cannon and self-regulation in animals*. Disponível em: <http://www1.umn.edu/ships/db/cannon.pdf> [consultado em jan.2016]
- Hall, S. (1992). *A identidade cultural na pós modernidade*, 1ª ed. Brasil: DP&A Editora
- Hall et al. (1995) *Modernity – An introduction to modern societies*. R.U.: Blackwell pub.
- Hart, B. H. L. (1954). *Strategy: the indirect approach*. R.U.: Faber and Faber
- Hart, B. H. L. (2008). *Strategy*. EUA: BN Publishing
- Hart, B. H. L. (2012). *Strategy: The Indirect Approach*. 1<sup>st</sup> Indian Edition. Nova Déli: Pentagon Press
- Heinrich, C.J. (2011). *Public Management*. E.U.A.: Sage Publications.
- Henkel, H. (2011). *Can Strategic Thinking Be Taught?* Journal of Strategic Leadership 3. Disponível em: [http://www.regent.edu/acad/global/publications/jsl/vol3iss1/Henkel\\_V3I1\\_pp1-6.pdf](http://www.regent.edu/acad/global/publications/jsl/vol3iss1/Henkel_V3I1_pp1-6.pdf). [Consultado em dezembro 2014]
- Hildreth, R. (2001). *The History of Banks: To Which Is Added, a Demonstration of the Advantages and Necessity of Free Competition In the Business of Banking*. Canadá: Batoche Books.
- Horta, R. e Lima, L. (2008). *Horizontes da investigação transdisciplinar: o percurso não linear do conhecimento*. Brasil: ECES- Centro de Estudos Sociais. Disponível em: <https://eces.revues.org/1397>. [Consultado em 2015]
- Howlett, D. (2006). *The Future of Strategic Culture*. E.U.A.: Defense Threat Reduction Agency
- Hufbauer, G. C. et al. (2007). *Economic Sanctions Reconsidered*, 3rd edition. E.U.A.: Peterson Institute
- Humrich, C. and Zangl, B. (2010). *Global Governance through Legislation*. R.U.: Edward Elgar Publishing



Huntington, S. (1993). *The clash of civilizations?* E.U.A: Council on Foreign Affairs, Summer 1993

Hutt, M. e Speh, T. 2013. *Business Marketing Management b2b*. 11ª Ed. E.U.A: Cengage Learning

IDN – Instituto de Defesa Nacional. (2013). *A defesa Nacional no contexto da reforma das funções de soberania do Estado*. Disponível em [http://www.defesa.pt/Documents/20130307\\_IDN\\_reforma\\_do\\_estado\\_soberania\\_jan2013.pdf](http://www.defesa.pt/Documents/20130307_IDN_reforma_do_estado_soberania_jan2013.pdf). [Consultado em dezembro de 2016]

Illgner, A., Platt, J., Taylor, B. (2010). *Black Swans, Crisis Economics, and Globalization: A Critical Appraisal*. E.U.A., Virginia: George Mason University. Disponível em: <file:///C:/Users/x901156/Downloads/10-10-1-PB.pdf>. [Consultado em março 2016]

Jo, J.H. (2012). *Managing systemic risk from the perspective of the financial network under macroeconomic distress*. Suíça: Bank of International Settlements. Disponível em: <http://www.bis.org/fsi/awp2012.htm>. [Consultado em junho 2016]

Johnston, A. I. (1995). *Thinking about Strategic Culture*. USA : MIT press

Jornal económico. (2016). *Banqueiros e Gestores Portugueses consideram que a City de Londres pode vir a ter estatuto especial*. Edição 26 junho 2016

*Jornal de Negócios* (2016). *E depois do Adeus*. Caderno Principal – 27/06/2016, p. 4.

*Jornal de Negócios* (2016a). *Depois da S&P, Fitch também cortou o “rating” do Reino Unido*. Disponível em: [http://www.jornaldenegocios.pt/mercados/obrigacoes/detalhe/depois\\_da\\_sp\\_fitch\\_tambem\\_cortou\\_o\\_rating\\_do\\_reino\\_unido.html](http://www.jornaldenegocios.pt/mercados/obrigacoes/detalhe/depois_da_sp_fitch_tambem_cortou_o_rating_do_reino_unido.html). [Consultado em junho 2016]

*Jornal de Negócios* (2016b). *Terá Soros voltado a apostar na queda da libra 24 anos depois?* Disponível em: [http://www.jornaldenegocios.pt/mercados/cambios/detalhe/tera\\_soros\\_voltado\\_a\\_apostar\\_na\\_queda\\_da\\_libra\\_24\\_anos\\_depois.html](http://www.jornaldenegocios.pt/mercados/cambios/detalhe/tera_soros_voltado_a_apostar_na_queda_da_libra_24_anos_depois.html). [Consultado em junho 2016]

Josef, N. et al (2012). *Camouflaging in a Complex Environment—Octopuses Use Specific Features of Their Surroundings for Background Matching*. Disponível em: <https://www.plos.org/media/press/2012/pone-07-05-josef.pdf>. [Consultado em setembro 2015]

Juncker, Jean-Claude. (2014). *A New Start for Europe: My Agenda for Jobs, Growth, Fairness and Democratic Change*. UE: Opening Statement in the European Parliament Plenary Session. Disponível em: <http://www.eesc.europa.eu/resources/docs/jean-claude-juncker---political-guidelines.pdf>. [Consultado em março 2016]

Kahn, H. (1984). *Thinking about the unthinkable in the 1980s*. EuA.: Hudson Institute, Inc.

Kaplan, M. A. (1957). *System and Process in international politics*. R.U.: John Wiley & Sons, Inc

Kaplan, M.A.(2005). *System and process in international politics*. R.U.: ECPR Press

Kant, I. (2006). *Toward Perpetual Peace and Other Writings on Politics, Peace, and History*. E.U.A.: Yale University Press

Karaian, J. (2015). *US Embargo. The hapless ways that foreign banks have tried to skirt US sanctions*. March 12, 2015. Disponível em: <http://qz.com/361504/the-hapless-ways-that-foreign-banks-have-tried-to-skirt-us-sanctions/> [Consultado em junho de 2016]

Katz, D. J. (2013). *Waging Financial War*. Disponível em:[http://www.strategicstudiesinstitute.army.mil/pubs/Parameters/issues/Winter\\_2013/8\\_Katz.pdf](http://www.strategicstudiesinstitute.army.mil/pubs/Parameters/issues/Winter_2013/8_Katz.pdf). [Consultado em fevereiro 2016]

Katzenstein, P. J. (2002). *The Culture of National Security: Norms and Identity in World Politics*. Disponível em:<http://www.fb03.uni-frankfurt.de/45503391/Introduction-from-Katzenstein-1996---The-Culture-of-National-Security.pdf?> [Consultado em Setembro 2015]

Kay, J. (2015). *Other people's money – Masters of the Universe or servant's of the people?* R.U.: Profile Books

Keynes, J. M. (1931). *Essays in Persuasion*. R.U. : Macmillan

Keynes, J. M. (1997). *The General theory of employment, interest and money*. E.U.A.:Prometheus Books

Kim, W.C., Mauborgne, R. (2005). *Blue Ocean Strategy – How to create uncontested market space and make competition irrelevant*. E.U.A.: Harvard Business School Press

Khumalo, B. (2012). *Defining Economics in the Twenty First Century*. Canadá: SciRP.org. Disponível em: <http://dx.doi.org/10.4236/me.2012.35079>. [Consultado em fevereiro 2016]

Kinsinger, P. and Walch, K. (2012). *Living and leading in a VUCA world*. E.U.A.:Thunderbird University. Disponível em:<http://knowledge.network.thunderbird.edu/research/2012/07/09/kinsinger-walch-vuca/>. [Consultado em dezembro 2014]

Kolodkin, B. (2015). *U. S. Foreign Policy*. Disponível em:<http://usforeignpolicy.about.com/od/introtoforeignpolicy/a/what-are-sanctions.htm> [Consultado em junho de 2015].

Kovacs, A. and Mather, J. A. (2008). *Cephalod cognition, scholastic psychology*. Disponível em:[http://static.sdu.dk/mediafiles/Files/Om\\_SDU/Institutter/Ifpr/rescogitans/No5/RC%20%20Kovacs%20and%20Mather\\_001.pdf](http://static.sdu.dk/mediafiles/Files/Om_SDU/Institutter/Ifpr/rescogitans/No5/RC%20%20Kovacs%20and%20Mather_001.pdf). [Consultado em agosto 2015]

Kreitner, R. (2010). *The Jurisprudence of Global Money*. Theoretical Inquiries in Law. [Vol 11-n1-artº 8º]. E.U.A.: Berkeley Electronic Press

Kristoff, L.K. (1960). *The Origins and Evolution of Geopolitics*. The Journal of Conflict Resolution. (Vol. 4, No. 1), The Geography of Conflict (Mar., 1960, pp. 15-51). E.U.A.: Sage Publications, Inc. Disponível em: Stable URL: <http://www.jstor.org/stable/172582>

Krugman, P. (2011). *Mr. Keynes and the Moderns*. Disponível em: [http://www.princeton.edu/~pkrugman/keynes\\_and\\_the\\_moderns.pdf](http://www.princeton.edu/~pkrugman/keynes_and_the_moderns.pdf).

Krugman, P. (2015). «*Ending Greece's Bleeding*», The New York Times, 15 de julho de 2015

Kuosa, T. (2014). *Towards Strategic Intelligence – Foresight, Intelligence, and Policy-Making*. R.U.: Dynamic Futures Education

Lakatos, I. (1989). *The methodology of scientific research Programmes*. E.U.A.: CAMBRIDGE UNIVERSITY PRESS

La Porta, R. (2000). *Investor protection and corporate*. Journal of Financial Economics 58 (2000). Disponível em: [http://www.law.yale.edu/documents/pdf/cbl/lopezdesilanes02\\_Roundtable.pdf](http://www.law.yale.edu/documents/pdf/cbl/lopezdesilanes02_Roundtable.pdf). [Consultado em fevereiro 2015]

La Porta, R. et al, (2008). *The Economic consequences of legal origins*. Journal of economic literature 46. Disponível em: <http://www.harvardiglp.org/wp-content/uploads/2014/10/La-Porta-et-al-Legal-Origins.pdf>. [Consultado em fevereiro 2015]

Lara, A.S. (2002). *Imperialismo, Descolonização, Subversão e Dependência*. Lisboa, Portugal: Universidade de Lisboa-ISCSP

Lara, A.S. (2014). *Crise, Estado e Segurança*. Portugal: MGI, Lda.

Lazar, S. (2016). *War*. The Stanford Encyclopedia of Philosophy (Summer 2016 Edition), Edward N. Zalta (ed.). Disponível em: <http://plato.stanford.edu/entries/war/>. [Consultado em junho 2016]

Lawler, E. e Ford, R. (1995). *Bargaining and Influence in Conflict Situations*. E.U.A.: Cornell University ILR School DigitalCommons@ILR. Disponível em: <http://digitalcommons.ilr.cornell.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1783&context=articles> [Consultado em janeiro 2016]

Lawrence, K. (2013). *Developing Leaders in a VUCA Environment*. UNC-Kenan-Flagler Business School. Disponível em: <http://www.kenan-flagler.unc.edu/~media/Files/documents/executive-development/developing-leaders-in-a-vuca-environment.pdf>. [Consultado em dezembro 2014]

Levi-Faur, D. (2011). *From Big Government to Big Governance?* Israel: The Hebrew university. Disponível em <http://regulation.huji.ac.il/papers/jp35.pdf>. [consultado em dezembro 2016]

Leyshon, A. and Thrift, N. (1997). *Money Space- Geographies of monetary transformation*. E.U.A.: Routledge

Levy, J. S. e Thompson, W.R. (2010). *Causes of war*. R.U.: Wiley-Blackwell Pub.

Lincoln, Abraham (1854). *Peoria Speech*. Disponível em:  
<https://www.nps.gov/liho/learn/historyculture/peoriaspeech.htm> . [consultado em janeiro 2017]

Livingstone, D.N. (1992). *The Geographical Tradition: Episodes in the history of Contested Enterprise*. R.U. : BlackWell Pub.

Lorot, P. (2001) *La Geoeconomie, Nouvelle grammaire des rivalites internationals*. França: L'Information géographique 65 Disponível em:<http://www.diplomatie.gouv.fr/fr/IMG/pdf/FD001147.pdf>. [Consultado em dez. 2015]

Luhmann, T. (1951). *The Social System*. R.U.: Routledge & Kegan Paul Ltd

Luhmann, N. (1997). *Globalization or World society: How to conceive of modern society?*. International Review of Sociology, 7:1

Luttwak, E. (1990). *From the geopolitical to Geo-economics, Logic of conflict*, Grammar of commerce. E.U.A.: The National Interest, n20

Luttwak, E. (1999). *Give war a chance*. E.U.A.: Foreign Affairs Jul/Aug, Vol.78, n4, (p. 36-44)

Mackinder, H. J. (1919). *Democratic Ideals and Reality*. R.U.: Constable and Company

Malaska, P. and Holstius, K. (1999). *Visionary management*. R.U.: Foresight, (p. 353-361)

Martins, M.S. (2014). *Responsabilidade civil das agências de notação de risco por informações prestadas a investidores*. Portugal: CMVM – Caderno nº 47, abril 2014 Disponível em  
<http://www.cmvm.pt/pt/EstatisticasEstudosEPublicacoes/CadernosDoMercadoDeValoresMobiliarios/Documents/Cad47Artigo1.pdf> [consultado outubro 2016]

Maurer, B. (2006). *The Antropology of Money*. California, EUA: The Annual Review of Anthropology. Disponível em: [arjournals.annualreviews.org](http://arjournals.annualreviews.org). (Consultado em dez 2015)

McDowell, D. (2009). *Strategic Intelligence: A Handbook for Practitioners, Managers and Users*. E.U.A.: The Scarecrow Press

McGonagle, J. J., Vella, C. M. (2002). *Bottom line competitive intelligence*. E.U.A: Quorum Books

McGonagle, J. J., Vella, C. M. (2012). *Proactive Intelligence - The successful Executive's Guide to Intelligence*. E.U.A.: Springer

McGonagle, J. J. (2014). *Guide to the study of Intelligence – competitive Intelligence*. E.U.A.: AFIO

- Mckinsey (2014). *Rethinking the role of the strategist*. Disponível em: <http://www.mckinsey.com/business-functions/strategy-and-corporate-finance/our-insights/rethinking-the-role-of-the-strategist>. [Consultado em junho 2016]
- Meirinho, M. (2008). *Dinâmica das modernas campanhas eleitorais: fontes de informação e mobilização política dos eleitores*. Disponível em [lasics.uminho.pt/ojs/index.php/5sopcom/article/download/83/82](http://lasics.uminho.pt/ojs/index.php/5sopcom/article/download/83/82). [Consultado em 2016]
- Meirinho, M. (2016). *Desafios do Estado Moderno: instituições, governança e globalização*. Disponível em: <http://idn.tl/blog/2016/11/22/conferencia-desafios-do-estado-moderno-instituicoes-governanca-e-globalizacao/>. [Consultado em dezembro 2016]
- Mintzberg, H. (1994). *The rise and fall of strategic planning*. E.U.A.: Prentice-Hall International
- Mintzberg, H. (1994a). *The Fall and Rise of Strategic Planning*. Harvard Business Review (January-February, 1994). Disponível em <http://www.mintzberg.org/articles>. [Consultado em dezembro 2014]
- Mintzberg, H. (1994b). *Rethinking Strategic Planning Part I: Pitfalls and Fallacies*. Disponível em: <http://www.mintzberg.org/articles>. [Consultado em dezembro 2014]
- Mintzberg, H. et al (1998). *Strategy Safari: A Guided Tour Through the Wilds of Strategic Management*, 2nd ed, E.U.A.: The Free Press
- Mishkin, F. S. (2013). *The economics of Money, Banking, and Financial Markets*. R.U. Pearson Education Ltd
- Morin, E. (1994). *Ciência com Consciência*. Portugal: Publicações Europa América
- Moran, E. (2000). *A cabeça bem feita – repensar a reforma, reformar o pensamento*. Brasil: Ed. Bertrand
- Morin, E. (2001). *A religação dos saberes – desafio para o século XXI*. Brasil: Bertrand
- Morin, E. (2008). *Restricted complexity, general complexity*. Presented at the Colloquium “Intelligence de la complexité: épistémologie et pragmatique”, Cerisy-La-Salle, France, June 26th, 2005”. Translated from French by Carlos Gershenson.
- Moreira, A. (1984). *Metodologia Gilbertiana*. Portugal: ISCSP- Revista Estudos políticos e sociais
- Moreira, A. (1993). *Estudos Superiores de Estratégia*. Portugal: XII Jornada IDN-CESEDEN
- Moreira, A. (2000). *Situação Internacional portuguesa*. Portugal: Rev. Análise Social, vol. XXXV
- Moreira, A. (2016a). *A conjuntura estratégica global*. Portugal: SEF, Disponível em: <http://www.sef.pt/documentos/56/OSProfDr.AdrianoMoreira.pdf>. [Consultado em junho 2016]

Moreira, A. (2016). *Portugal e a Crise Global. Só a águia voa sozinha*. Portugal: Edições Almedina

Moreira, C.D. (2011). *Identidade nacional entre o discurso e a prática*. Portugal: Fronteira do Caos Edt. E CEPES

Morin, E. (1994) *Ciência com Consciência*. Portugal: Pub. Europa América

Morin, E. (2008). *Restricted complexity, general complexity*. França: Centre d' Etudes Transdisciplinaires. Sociologie, Anthropologie, Histoire. Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales Disponível em : <http://arxiv.org/pdf/cs/0610049v1.pdf>. [Consultado em 2016]

Moseley, A. (2016). *The Philosophy of War*. The Internet Encyclopedia of Philosophy. Disponível em: <http://www.iep.utm.edu/war/>. [Consultado em junho 2016]

MSR – Munique Security Report. (2015). *Collapsing order, reluctant guardians?*. Alemanha: MSC 2015

Naba, R. (2008). *Geoconomía mundial. Un cambio estratégico*. Tradução livre de Caty, R. – Chile: Centro Estudios “Miguel Enríquez”, Disponível em: CEME: <http://www.archivochile.com> [Consultado em fevereiro de 2016]

NewYork Times. (2016). *Deutsche bank singled out in I.M.F. stability warning*. Disponível em <http://www.nytimes.com/2016/10/06/business/dealbook/deutsche-bank-singled-out-in-imf-stability-warning.html>. [Consultado em outubro 2016]

Nicholson, P. (2016). *Berlin's Brexit Blues. A Plan to Keep Calm and Carry On*. Disponível em: <https://www.foreignaffairs.com/articles/united-kingdom/2016-06-22/berlins-brexit-blues>. [Consultado em junho 2016]

Nicolescu, B. (1999). *La Transdisciplinarité, manifeste*. França: Éditions du Rocher.

Nixon, M. e Young, J.Z. (2003). *The Brains and lives of Cephalopods*. R.U.: Oxford University Press

Nye, J. S. (2004). *Soft Power. The means to success in World Politics*. E.U.A.: Public Affairs

OCDE (2009). *The Elephant in the Room: The Need to Deal with What Banks Do*. Disponível em: <http://www.oecd.org/finance/financial-markets/44357464.pdf>. [Consultado em Jan. 2016]

OFAC (2015). *Sanctions Programs and Information. US Department of the Treasury – OFCA – Office of Foreign Assets Control*. Disponível em: <http://www.treasury.gov/resource-center/sanctions/Pages/default.aspx> [Consultado em junho de 2015].

OFAC (2016). *Sanctions Programs and Information. Ukraine/Russia-related Sanctions. US Department of the Treasury – OFAC – Office of Foreign Assets Control*. Disponível em:



<http://www.treasury.gov/resource-center/sanctions/Pages/default.aspx> [Consultado em fevereiro de 2016].

Offe, C. (2009). *Governance: An 'Empty Signifier'?* R.U.: Blackwell Publishing Ltd

OPEC (2016). *Member Countries*. Disponível em:[http://www.opec.org/opec\\_web/en/about\\_us/25.htm](http://www.opec.org/opec_web/en/about_us/25.htm).

OSF (2013) *Dirty Money, Murky Deals: Europe's Role Facilitating Corruption*. Disponível em:<http://www.opensocietyfoundations.org/voices/dirty-money-murky-deals-europes-role-facilitating-corruption>

Ó Tuathail, G. (1997). *Emerging Markets and other simulations: México, the Chiapas revolt, and the geofinancial panopticon*. Disponível em:[https://gerardtoal.files.wordpress.com/2011/01/toal\\_emergingmarketssimulationmexico1997.pdf](https://gerardtoal.files.wordpress.com/2011/01/toal_emergingmarketssimulationmexico1997.pdf). [Consultado em janeiro 2015]

Ó Tuathail, G., Dalby, S., Routledge, P. (1998). *The geopolitics Reader*. R.U., Londres: Routledge

Observador (2015). *Goldman Sachs decreta morte dos BRIC com fecho de fundo de investimento*. Disponível em:<http://observador.pt/2015/11/09/goldmansachsdecretamorte-dosbricomfechodefundodeinvestimento/> 2/5

OECD. (2001). *Gross national income (GNI)*. Disponível em:<https://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=1176>

OECD (2015). *OECD Guidelines on Corporate governance and state-Owned Enterprises*. Disponível em: <http://www.oecd.org/daf/ca/OECD-Guidelines-Corporate-Governance-SOEs-2015.pdf> [Consultado em janeiro de 2016]

OECD (2015). *G20/OECD Principles of Corporate* . Disponível em:<http://www.oecd.org/daf/ca/Corporate-Governance-Principles-ENG.pdf> [Consultado em março de 2016]

Ohmae, K. (1982). *The Mind of the Strategist-The Art of Japanese Business*. EUA: McGraw-Hill

Ohmae, K. (2005). *The Next Global Stage – Challenges and opportunities in our borderless world*. EUA: Pearson education, Inc

OMFIF (2015). *Financial shift with geopolitical implications.Small step for money, giant leap for monetary system*. Disponível em:<file:///C:/Users/x901156/Downloads/OMFIF-Financial-Shift-With-Geopolitical-Implications.pdf>. [Consultado em nov. 2015]

OMFIF (2016). *Foreign exchange reserves in a volatile World*. Disponível em: <http://www.omfif.org/analysis/reports/>. [Consultado em junho 2016]



Parlamento Europeu (2016). *Banking Union*. Disponível em:  
[http://www.europarl.europa.eu/atyourservice/en/displayFtu.html?ftuId=FTU\\_4.2.4.html](http://www.europarl.europa.eu/atyourservice/en/displayFtu.html?ftuId=FTU_4.2.4.html).  
[Consultado em junho 2016]

Parsons, T. (1951). *The Social System*. R.U.: Routledge and Kegan Paul, Ltd

Patrício, M.F. (2009). *Identidade nacional: reflexões preliminares*. Portugal: Póvos e culturas, n13 - CEPCEP – Centro de Estudos dos Povos e Culturas de Expressão Portuguesa. Universidade Católica Portuguesa

Pinto, J. N. (1998). *Pela Estabilidade Nacional*. Portugal: Diário de Notícias, 21 Setembro

Popper, K. (2005). *The Logic of Scientific Discovery*. R.U.: Taylor & Francis

Porter, M. E. (1985). *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. E.U.A.: The Free Press

PWC - PriceWaterhouseCoopers (2015). *FATCA*, Disponível em:<http://www.pwc.com/us/en/financial-services/what-is-fatca.html>

Raymond, N. (2015). *BNP Paribas sentenced in \$8.9 billion accord over sanctions violations*. Fri May 1, 2015 5:29pm EDT. Disponível em <http://www.reuters.com/article/us-bnp-paribas-settlement-sentencing-idUSKBN0NM41K20150501> [Consultado em junho de 2016]

Reuters (2016a). *POLL-Oil to average just over \$40 in 2016*. Jose, K.. Disponível em:<http://uk.reuters.com/article/us-oil-prices-poll-idUKKCN0V71IY> [Consultado em fevereiro de 2016].

Reuters (2016b). *UPDATE 3-Russian assets sink on China scare, rouble hits 2015 low vs euro*. Disponível em:<http://uk.reuters.com/article/russia-rouble-idUKL5N10Z0VT20150824> [Consultado em fevereiro de 2016].

Reuters. (2007) *Euro could replace dollar as top currency-Greenspan*. Disponível em:<http://www.reuters.com/article/2007/09/17/greenspan-euro-idUSL1771147920070917>. [Consultado em janeiro 2015]

RI – Reputation Institute. (2012). *How the reputation of a country can either help or hinder the internationalisation of a company's reputation*. Disponível em file:///C:/Users/x901156/Downloads/I26%20How%20the%20reputation%20of%20a%20country%20can%20either%20help%20company%20(1).pdf. [Consultado em fevereiro 2017]

Ribeiro, A.S. (2006). *Planeamento Estratégico e de Forças*. Lisboa, Portugal: Revista Militar, 2457, outubro. Disponível em:[http://www.revistamilitar.pt/artigo.php?art\\_id=136](http://www.revistamilitar.pt/artigo.php?art_id=136).

Ribeiro, A. S. (2010). *O Essencial ao processo estratégico. Teoria Geral da Estratégia*. Portugal: Edições Almedina.

Ribeiro, A. S. (2015). Manuscrito distribuído aos Alunos de Doutoramento em Estudos estratégicos. Portugal: Universidade de Lisboa - ISCSP 2014.

Ribeiro, J. M. D. F. (2012). *Os Estados Unidos Da América, a globalização e o "mundo do pacífico" - 1979-2009*. Tese de Doutoramento em Relações Internacionais, na Especialidade de "Globalização e Ambiente". Portugal: Universidade Lisboa-FCSH. Disponível em: <http://run.unl.pt/handle/10362/8619>. [Consultado em novembro 2015]

Ricardo, D. (1978). *Princípios de economia política e de Tributação*. Portugal: Fundação Calouste Gulbenkian.

Rickards, J. (2011). *Currency wars-The making of the next global crisis*. E.U.A.: Penguin Group

Rickards, J. (2015). *War By Other Means*. Disponível em <http://agorafinancial.com/2015/06/24/war-by-other-means/>. [Consultado em Junho 2016]

Rickards, J. (2015a). *The Big Drop. How to grow your wealth during the coming Collapse*. EUA: Agorafinancial LLC

Rodrigues, M.L., Limena, M.M.C. (2006) *Metodologias Multidimensionais em Ciências Humanas*. Brasil: Liber Livro Editora.

Rodrik, D. (2016). *Brexit and the globalization trilemma*. Disponível em: [http://rodrik.typepad.com/dani\\_rodriks\\_weblog/2016/06/brexit-and-the-globalization-trilemma.html](http://rodrik.typepad.com/dani_rodriks_weblog/2016/06/brexit-and-the-globalization-trilemma.html). [Consultado em junho 2016]

Rogoff, K. (2015). *Do Economic Sanctions Work?* Disponível em: <http://www.project-syndicate.org/commentary/do-economic-sanctions-work-by-kenneth-rogooff-2015-1> [Consultado em junho de 2015]

Rogoff, K. (2016). *The curse of cash*. E.U.A: Princeton University Press

Romana, H. B.(2005). *República Popular da China - A sede do poder estratégico*. Portugal: Almedina

Romana, H. B. (2008). *Informações: Uma reflexão teórica*. Portugal: Revista Segurança e Defesa, Abril-Junho

Romana, B. H. (2012). *Para uma análise geopolítica*. in Globo. Portugal: Diário de Bordo Editores, ( nº 1, p. 22-25)

Romana, H. B. (2015). *Manuscrito distribuído aos Alunos de Doutoramento*. Universidade de Lisboa - ICSCP - 2014.

Romana, H.B. (2016). *Resiliência e Grande Estratégia Nacional: Cultura Estratégica e Geopolítica*. Disponível em: <http://idn.tl/blog/2016/11/22/conferencia-resiliencia-e-grande-estrategia-nacional-cultura-estrategica-e-geopolitica/>. [Consultado em dezembro 2016]

Roubini, N. (2009). *Global crisis politics – A Davos debate with Nouriel Roubini and Ian Bremmer*. Reuters. Disponível em: <http://blogs.reuters.com/great-debate/2009/01/28/global-crisis-politics-a-davos-debate-with-nouriel-roubini-and-ian-bremmer/>. [Consultado em dezembro 2014]

- Roubini, N. (2010). *Roubini Crisis Economics Q&A with Ian Bremmer on Amazon*. Roubini GlobalEconomics, LLC. Disponível em: <http://www.economonitor.com/nouriel/2010/04/26/roubini-crisis-economics-qa-with-ian-bremmer-on-amazon/#sthash.mFvyB08a.dpuf>. [Consultado em dezembro 2014]
- Samuelson, P. A. e Nordhaus, W. D. (1992). *Economics*. E.U.A.: McGraw-Hill
- Santos, V.M. (2014). *Crise, Estado e Segurança*. Portugal: MGI, Lda.
- Schelling, T.C. (1960). *Strategy of Conflict*. U.K.: Oxford University Press
- Schelling, T.C. (1980). *The Strategy of Conflit*. E.U.A: Harvard University
- Schutz, A. (1967). *The phenomenology of the social world*. EUA: G. Walsh & F. Lehnert, Trans NorthWestern University Press.
- Schwab, K. (2009). *The Future of the Global Financial System: A Near-Term Outlook and Long-Term Scenarios*. World Scenario Series. World Economic Forum. Suíça, Davos: WEF
- Schwarz, J. O. (2006). *The future of futures studies: A Delphi study with a German perspective*. França: Shaker Verlag
- Sharp, S. (2009). *Competitive intelligence advantage: how to minimize risk, avoid surprises, and grow your business in a changing world*. E.U.A.: John Wiley & Sons
- Smith, A. (1981). *Inquérito sobre a natureza e as causas da Riqueza das Nações*. Portugal: Fundação Calouste Gulbenkian
- Snyder, J. L. (1977). *The Soviet strategic Culture: Implications of limited nuclear operations*. E.U.A.: Rand Corporation
- Soros, G. (2012). *Desordem Financeira na Europa e nos EUA- como se explica e como ultrapassá-la*. Portugal: Editorial Presença
- Sousa, A. R. (2007). *De um novo conceito de desenvolvimento no quadro da economia internacional*. Portugal: Universidade Lisboa - ISCSP
- Sousa, F. (2011). *Identidade nacional entre o discurso e a prática*. Portugal: Fronteira do Caos Edt. e CEPESE
- Spencer, H. (1860). *Essays: Scientific, Political and Speculative*. (Vol. 1). Disponível em: <http://oll.libertyfund.org/quotes/512>. [Consultado em junho 2016]
- Spencer, H. (1879). *The Principles of Ethics* (vol. 2). Disponível em: <http://oll.libertyfund.org/quotes/512>. [Consultado em junho 2016]
- Standard Chartered (2013). *Standard Chartered Bank – Global Research*. [Consultado em outubro de 2014].

Stelter, D., Berger, R., Etzold, V., Schilder, D. (2013). *The Emperor is Naked - How to get out of the debt crisis? Part 2: Can we solve the problem with unconventional measures?*. U.E.:The European Financial Review June – July 2013

Stiehm, J.H. and Townsend, N.W. (2002). *The U.S. Army War College: Military Education in a Democracy*. E.U.A.: Temple University Press.

Stiglitz, J.E. (2016) . *The EURO and its threat to the future of Europe*. R.U.: Penguin Random House

Strange, S. (1998). *What Theory? The Theory in Mad Money*. University of Warwick, CSGR and International Political Economy Department, CSGR Working Paper No. 18/98. December 1998. Disponível em: [http://wrap.warwick.ac.uk/2107/1/WRAP\\_Strange\\_wp1898.pdf](http://wrap.warwick.ac.uk/2107/1/WRAP_Strange_wp1898.pdf) [Consultado em fevereiro de 2016].

SWIFT (2016). *Introduction to SWIFT – Overview*. Disponível em: [www.swift.com/about-us/discover-swift](http://www.swift.com/about-us/discover-swift) [Consultado em fevereiro de 2016].

SWIFTWatch (2015). *SWIFT RMB Tracker*. Press release. SWIFT Company. Disponível em: <http://www.swift.com/products/renminbi/overview> [Consultado em fevereiro de 2016].

SWIFTWatch (2015a). *Worldwide Currency Usage and Trends*. Information paper prepared by SWIFT in collaboration with City of London and Paris EUROPLACE. SWIFT Company. TIP (2015). *Aristotle*. Disponível em: <http://www.informationphilosopher.com/solutions/philosophers/aristotle/>

Tayfur, M. F. (2012). *Susan Strange Goes to the Eastern Mediterranean*. Disponível em: <http://sam.gov.tr/wp-content/uploads/2012/01/Fatih-Tayfur.pdf> [Consultado em junho de 2016].

Teixeira, N.S. (2010). *Breve ensaio sobre a política externa portuguesa*. Portugal: Revista Relações Internacionais – Dezembro 2010. Disponível em: <http://www.scielo.mec.pt/pdf/ri/n28/n28a04.pdf>. [Consultado em Outubro 2016]

The Banker (2012). *Creating a new risk culture*. Disponível em <http://www.thebanker.com/Banking/Wholesale-Banking/Creating-a-new-risk-culture>. [Consultado em dezembro 2015]

The Banker (2014). *2014: the year of banks behaving badly*. Disponível em: <http://www.thebanker.com/Regulation-Policy/Management-Strategy/2014-the-year-of-banks-behaving-badly>. [Consultado em dezembro 2015]

The Banker (2015). *Greece can no longer count on the IMF*. Disponível em: <http://www.thebanker.com/Editor-s-Blog/Greece-can-no-longer-count-on-the-IMF>. [Consultado em dezembro 2015]

The Banker (2016). *Lessons learned from 90 years in banking*. Disponível em: <http://www.thebanker.com/Banking-Regulation-Risk/Management-Strategy/The-Banker-at-90-lessons-learned-from-nine-decades-in-banking?ct=tr> . [Consultado em dezembro 2015]

The Guardian (2016a). *Brexit panic wipes \$2 trillion off world markets - as it happened. 24 June 2016*. Disponível em, <https://www.theguardian.com/business/live/2016/jun/24/global-markets-ftse-pound-uk-leave-eu-brexit-live-updates> [Consultado em outubro 2016].

The Guardian (2016b). *Wall Street suffers biggest fall in 10 months. 24 June 2016*. Disponível em <https://www.theguardian.com/business/live/2016/jun/24/global-markets-ftse-pound-uk-leave-eu-brexit-live-updates?page=with:block-576d9246e4b0be24d34f5fd1#block-576d9246e4b0be24d34f5fd1> [Consultado em outubro 2016].

The Guardian (2016c). *Moody's cuts outlook on UK debt to negative. 24 June 2016*. Disponível em <https://www.theguardian.com/business/live/2016/jun/24/global-markets-ftse-pound-uk-leave-eu-brexit-live-updates?page=with:block-576d9246e4b0be24d34f5fd1#block-576d9246e4b0be24d34f5fd1> [Consultado em outubro 2016].

The Telegraph (2015). *Greek debt crisis is the Iraq War of finance*. Disponível em <http://www.telegraph.co.uk/finance/economics/11687229/Greek-debt-crisis-is-the-Iraq-War-of-finance.html>. [Consultado em junho 2015]

Time. (2010). *Is Germany to blame for the euro crisis?*. Disponível em: <http://business.time.com/2010/12/06/is-germany-to-blame-for-the-euro-crisis/>

TIP – The information philosopher (2015). *Aristotle*. Disponível em <http://www.informationphilosopher.com/solutions/philosophers/aristotle/>. [consultado em 2015]

Toffler, A. (1970). *Choque do futuro*. Brasil: Ed. Livros do Brasil

Tomlinson, B.R. (1982). *The contraction of England: national decline and the loss of empire*. R.U.: Journal of commonwealth and Imperial history, nº11

Torreblanca, J. I. e Prislán, N. (2012). *The ominous rise of geoeconomics*. U.E.: European Council on Foreign Relations, (14 February)

Toynbee, A. J. (1922). *The western question in Greece and Turkey- A study in the contact of civilisations*. R. U.: Constable and Company, Ltd

Trindade, A. D. (2006). *News that last. Quatro momentos de jornalismo literário Americano no século XX*. Disponível em: <https://repositorioaberto.uab.pt/handle/10400.2/867>. [Consultado em setembro 2015]

UN – United Nations (2012). *Governance and Development*. Disponível em: [http://www.un.org/millenniumgoals/pdf/Think%20Pieces/7\\_governance.pdf](http://www.un.org/millenniumgoals/pdf/Think%20Pieces/7_governance.pdf). [Consultado em outubro 2015]

UN – United Nations (2013). *UN Sanctions. Security Council Report. Special Research Report*. november 2013. Disponível em: [securitycouncilreport.org](http://securitycouncilreport.org) [Consultado em junho de 2016]

- UN – United Nations (2014). *Governance for Sustainable Development Integrating Governance in the Post-2015 Development Framework*. Disponível em: <http://www.undp.org/content/undp/en/home/librarypage/democratic-governance/discussion-paper---governance-for-sustainable-development.html>. [Consultado em outubro 2015]
- UN – United Nations (2015). *Security council sanctions committees*. Disponível em: <http://www.un.org/sc/committees/>
- US Dep.Army (2012). *Open-Source Intelligence*. E.U.A.: ATP 2-22.9
- U.S. Department of State . (2009). *The Global Financial system*. E.U.A.: Journal USA, Vol.14, N. 5. Disponível em: <http://www.america.gov/publications/ejournalusa.html>
- U.S. Department of State (2013). *Former Secretary Clinton's Remarks*. Disponível em: <http://www.state.gov/secretary/20092013clinton/rm/>
- US Department of State. (2014) *Russia and Ukraine Sanctions. Department of the Treasury. Counter Threat Financial Sanctions*. Disponível em: <http://www.state.gov/e/eb/tfs/spi/ukrainerrussia/> [Consultado em março de 2015]
- Van de Ven, A.H. (2007). *Engaged Scholarship – A guide for organizational and social research*. R.U.: Oxford University Press
- Vasquez, J.A. (1995). *Why Do Neighbors Fight? Proximity, Interaction, or Territoriality*. Journal of Peace Research, Vol. 32. Sage Publications, Ltd.
- Vasquez, J.A. (1997). *The Realist paradigm and degenerative versus progressive research*. Disponível em: <https://www.acsu.buffalo.edu/~fczagare/PSC%20346/VasquezRealistParadigm.pdf>. [Consultado em maio 2016]
- Vieira, M. e Vieira, E. (2004). *Geoestratégia dos espaços económicos – Poder local, poder global e gestão do território*. VIII Congresso Luso-Afro-Brasileiro de ciências sociais. Portugal: Centro estudos sociais, Faculdade de economia da Universidade de Coimbra.
- Viswanatha, A. e Wolf, B. (2016). *HSBC to pay \$1.9 billion U.S. fine in money-laundering case*. Reuters – Business, 11 December 2012 6:15pm EST. Disponível em: <http://www.reuters.com/article/us-hsbc-probe-idUSBRE8BA05M20121211> [Consultado em junho de 2016]
- Vitti, J. (2013). *Cephalopod Cognition in an Evolutionary context: Implications for Ethology*. E.U.A.: Springer
- Wack, P. (1985). *Scenarios: Uncharted Waters Ahead*. USA: Harvard Business Review
- WEF – World Economic Forum (2009). *The Future of the Global Financial System: A Near-Term Outlook and Long-Term Scenarios*. World Scenario Series. World Economic Forum. Suíça, Davos: WEF



Welfens, P. J.J. (2016). *After the BREXIT referendum: Europe seeking a new orientation?*. Disponível em <https://welfens.wordpress.com/2016/06/19/after-the-brexite-referendum-europe-seeking-a-new-orientation/>. [Consultado em junho 2016]

Wikipedia (2016). *G20*. Disponível em <https://pt.wikipedia.org/wiki/G20>. [Consultado em maio 2015]

Winston Churchill (1934). *Winston Churchill Speech –BBC Radio 15 november 1934*. Disponível em: <https://www.parliament.uk/documents/parliamentary-archives/Churchill-for%20web-Mar-2014.pdf>

Winston Churchill (1941). *Winston Churchill Speech – Harrow school*. Disponível em: [https://www.winstonchurchill.org/images/pdfs/for\\_educators/churchillbooklet.pdf](https://www.winstonchurchill.org/images/pdfs/for_educators/churchillbooklet.pdf). [Consultado em janeiro 2016]

Winston Churchill (1946). *Winston Churchill Speech – Iron Curtain*. Disponível em: <https://www.cia.gov/library/readingroom/docs/1946-03-05.pdf>. [Consultado em janeiro de 2016]

Wood, J. and Jackson, K. (2005). *Color Change in Cephalopods*. Disponível em: <http://www.thecephalopodpage.org/cephschool/ColorChangeInCephalopods.pdf>. [Consultado em Agosto 2015]

WB – World Bank (2015). *Catalog Sources World Development Indicators*. Disponível em: <http://data.worldbank.org/indicator/DT.DOD.DLXF.CD>. [Consultado em maio 2015]

WB – World Bank (2015). *GNI per capita, Atlas method (current US\$)*. Disponível em: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GNP.PCAP.CD>

WB – World Bank (2016). *World Development Indicators database, World Bank, 11 April 2016*. Disponível em: <http://databank.worldbank.org/data/download/GNIPC.pdf> [consultado em junho de 2016]

Wren-Lewis, S. (2016). *Brexit and democracy*. Disponível em: <https://mainlymacro.blogspot.pt/2016/06/brexit-and-democracy.html>. [Consultado em junho 2016]

WTO-World Trade Organisation. (2006). *Openness and specialization have led to high living standards*. Disponível em: [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/tpr\\_e/tp265\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp265_e.htm). [Consultado em setembro 2015]

Xiaoli, C. (2011). *Renminbi Going global*. E.U.A.: University of California. Disponível em: <http://www.econstor.eu/obitstream/10419/64541/1/654998426.pdf>. [Consultado em maio 2015]

YIN, R. K. (1994). *Case Study Research – Design and Methods*. Second edition. Applied Social Research Methods, Series, Vol. 5. R.U.: SAGE Publications



ZARATE, J.C. (2013). *The Coming Financial Wars*. Disponível em: [http://www.strategicstudiesinstitute.army.mil/pubs/Parameters/issues/Winter\\_2013/9\\_Zarate.pdf](http://www.strategicstudiesinstitute.army.mil/pubs/Parameters/issues/Winter_2013/9_Zarate.pdf). [Consultado em fevereiro 2016]

## Anexos

## Anexo A: Evolução das reservas internacionais – agrupamento de países por origem linguística e influência cultural

Agrupamento por origem de influencia cultural efetuado por Teodora de Castro 2015 (milhões usd)

Dados - Fonte: F.M.I. -Catalog Sources World Development Indicators - Total reserves comprise holdings of monetary gold, special drawing rights, reserves of IMF members held by the IMF, and holdings of foreign exchange under the control of monetary authorities. The gold component of these reserves is valued at year-end (December 31) London prices.

	<a href="#">2010</a>	<a href="#">2011</a>	<a href="#">2012</a>	<a href="#">2013</a>
Anglo Saxon				
<a href="#">Antigua and Barbuda</a>	137	148	162	203
<a href="#">Australia</a>	42.268	46.714	49.138	52.837
<a href="#">Bahamas, The</a>	1.044	1.070	847	807
<a href="#">Bangladesh</a>	11.175	9.175	12.754	18.088
<a href="#">Barbados</a>	833	813	840	681
<a href="#">Belize</a>	218	237	289	403
<a href="#">Bhutan</a>	1.002	790	955	991
<a href="#">Botswana</a>	7.885	8.082	7.628	7.726
<a href="#">Gambia, The</a>	202	223	236	211
<a href="#">Ghana</a>	5.158	5.914	5.835	5.588
<a href="#">India</a>	300.480	298.739	300.425	298.092
<a href="#">Ireland</a>	2.114	1.695	1.707	1.636
<a href="#">Israel</a>	70.907	74.874	75.908	81.786
<a href="#">Kenya</a>	4.321	4.265	5.712	6.599
<a href="#">Lesotho</a>	1.071	919	1.028	1.055
<a href="#">Liberia</a>	466	513	497	493
<a href="#">Malawi</a>	325	217	245	429
<a href="#">Malaysia</a>	106.528	133.572	139.731	134.854
<a href="#">Maldives</a>	364	349	318	382
<a href="#">Namibia</a>	1.696	1.787	1.746	1.511
<a href="#">New Zealand</a>	16.723	17.012	17.583	16.318
<a href="#">Nigeria</a>	35.884	36.264	47.548	
<a href="#">Pakistan</a>	17.256	17.698	13.688	7.651
<a href="#">Papua New Guinea</a>	3.121	4.352	4.035	2.851
<a href="#">Singapore</a>	231.260	243.798	265.910	277.798
<a href="#">South Africa</a>	43.819	48.748	50.688	49.708
<a href="#">Sri Lanka</a>	7.195	6.739	7.106	7.500
<a href="#">Tanzania</a>	3.905	3.726	4.052	4.674
<a href="#">Trinidad and Tobago</a>	9.692	10.501	9.897	10.675
<a href="#">United Kingdom</a>	82.364	94.544	105.194	104.419
<a href="#">United States</a>	488.928	537.267	574.268	448.509
<a href="#">Zambia</a>	2.093	2.324	3.042	2.684
<a href="#">Zimbabwe</a>	731	660	575	475
<a href="#">Total Anglo Saxon Influence</a>	1.501.165	1.613.729	1.709.587	1.547.634

French				
<a href="#">Algeria</a>	170.461	191.369	200.587	201.437
<a href="#">Aruba</a>	709	690	769	653
<a href="#">Belgium</a>	26.779	29.114	30.769	26.946
<a href="#">Benin</a>	1.200	887	713	695
<a href="#">Burkina Faso</a>	1.068	957	1.025	628
<a href="#">Burundi</a>	332	295	309	329
<a href="#">Canada</a>	57.151	65.819	68.546	71.937
<a href="#">Congo, Dem. Rep.</a>	1.300	1.267	1.633	1.678
<a href="#">Congo, Rep.</a>	4.447	5.641	5.549	
<a href="#">Cote d'Ivoire</a>	3.624	4.316	3.928	4.243
<a href="#">Djibouti</a>	249	244	249	425
<a href="#">France</a>	165.852	168.490	184.522	145.161
<a href="#">Gabon</a>	1.736	2.157	2.352	
<a href="#">Greece</a>	6.352	6.743	7.255	5.763
<a href="#">Guinea</a>	126	114	167	183
<a href="#">Guyana</a>	782	802	864	784
<a href="#">Haiti</a>	1.337	1.197	1.287	1.806
<a href="#">Hungary</a>	44.988	48.832	44.671	46.508
<a href="#">Italy</a>	158.478	169.872	181.670	145.724
<a href="#">Jamaica</a>	2.501	2.282	1.996	1.818
<a href="#">Libya</a>	106.144	110.539	124.648	119.714
<a href="#">Luxembourg</a>	848	1.011	991	963
<a href="#">Madagascar</a>	1.023	1.135	1.053	776
<a href="#">Mali</a>	1.344	1.379	1.341	1.306
<a href="#">Mauritius</a>	2.619	2.775	3.053	3.491
<a href="#">Morocco</a>	23.609	20.611	17.535	19.258
<a href="#">Netherlands</a>	46.147	50.411	54.816	46.309
<a href="#">Niger</a>	760	673	1.015	1.167
<a href="#">Poland</a>	93.472	97.712	108.902	106.221
<a href="#">Senegal</a>	2.047	1.946	2.082	2.253
<a href="#">Seychelles</a>	256	279	308	426
<a href="#">Sierra Leone</a>	409	439	478	532
<a href="#">Tunisia</a>	9.764	7.785	8.718	7.550
<a href="#">Total French influence</a>	937.914	997.783	1.063.801	966.684

Portuguese				
<a href="#">Angola</a>	19.749	28.786	33.415	32.780
<a href="#">Brazil</a>	288.575	352.010	373.161	358.816
<a href="#">Cabo Verde</a>	382	339	376	475
<a href="#">Equatorial Guinea</a>	2.346	3.054	4.397	
<a href="#">Guinea-Bissau</a>	156	220	165	187
<a href="#">Mozambique</a>	2.265	2.592	2.962	3.353
<a href="#">Portugal</a>	20.937	20.801	22.658	17.589
<a href="#">Sao Tome and Principe</a>	48	52	52	64
<a href="#">Timor-Leste</a>	406	462	884	687
<a href="#">Total Portuguese Influence</a>	334.864	408.316	438.070	413.951

Spanish				
<a href="#">Argentina</a>	52.208	46.266	43.223	30.534
<a href="#">Bolivia</a>	9.731	11.995	13.924	14.429
<a href="#">Chile</a>	27.827	41.944	41.649	41.093
<a href="#">Colombia</a>	28.076	31.895	36.998	43.159
<a href="#">Costa Rica</a>	4.630	4.758	6.860	7.333
<a href="#">Dominican Republic</a>	3.874	4.114	3.559	4.701
<a href="#">Ecuador</a>	2.622	2.958	2.486	4.346
<a href="#">El Salvador</a>	2.896	2.508	3.193	2.757
<a href="#">Guatemala</a>	5.949	6.174	6.693	7.269
<a href="#">Honduras</a>	2.701	2.783	2.532	3.008
<a href="#">Mexico</a>	120.584	149.208	167.076	180.200
<a href="#">Nicaragua</a>	1.799	1.892	1.887	1.993
<a href="#">Panama</a>	2.714	2.304	2.466	2.848
<a href="#">Paraguay</a>	4.166	4.982	4.995	5.873
<a href="#">Peru</a>	44.214	48.943	64.155	65.766
<a href="#">Philippines</a>	62.326	75.123	83.789	83.182
<a href="#">Spain</a>	31.879	46.705	50.588	46.335
<a href="#">Uruguay</a>	7.655	10.302	13.605	16.281
<a href="#">Venezuela, RB</a>	29.665	27.935	29.469	20.275
<a href="#">Total Spanish Influence</a>	<b>445.516</b>	<b>522.789</b>	<b>579.147</b>	<b>581.382</b>

	<a href="#">2010</a>	<a href="#">2011</a>	<a href="#">2012</a>	<a href="#">2013</a>
German				
<a href="#">Austria</a>	22.242	24.769	27.211	23.317
<a href="#">Czech Republic</a>	42.483	40.283	44.885	56.218
<a href="#">Germany</a>	215.978	234.104	248.856	198.535
<a href="#">Switzerland</a>	270.480	330.586	531.302	536.235
<a href="#">Total German Influence</a>	<b>551.183</b>	<b>629.742</b>	<b>852.254</b>	<b>814.305</b>

Asia				
<a href="#">Belarus</a>	5.025	7.863	8.095	6.655
<a href="#">Cambodia</a>	3.817	4.062	4.932	4.998
<a href="#">China</a>	2.913.712	3.257.674	3.387.513	3.880.368
<a href="#">Hong Kong SAR, China</a>	268.743	285.399	317.362	311.210
<a href="#">Japan</a>	1.096.069	1.295.839	1.268.086	1.266.852
<a href="#">Korea, Rep.</a>	292.143	306.935	327.724	345.694
<a href="#">Lao PDR</a>	1.105	1.178	1.274	1.065
<a href="#">Macao SAR, China</a>	23.726	34.026	16.600	16.146
<a href="#">Mongolia</a>	2.288	2.448	4.126	2.248
<a href="#">Thailand</a>	172.028	174.891	181.481	167.230
<a href="#">Vietnam</a>	12.467	13.539	25.573	25.893
<a href="#">Indonesia</a>	96.211	110.136	112.798	99.387
<a href="#">Total Asian influence</a>	<b>4.887.334</b>	<b>5.493.990</b>	<b>5.655.564</b>	<b>6.127.746</b>

Arab				
<a href="#">Armenia</a>	1.866	1.932	1.799	2.252
<a href="#">Afghanistan</a>	5.162	6.345	7.152	7.289
<a href="#">Azerbaijan</a>	6.409	10.274	11.277	15.176
<a href="#">Bahrain</a>	5.299	4.774	5.454	5.528
<a href="#">Brunei Darussalam</a>	1.563	2.584	2.449	2.575
<a href="#">Egypt, Arab Rep.</a>	37.028	18.637	15.672	16.536
<a href="#">Iraq</a>	50.622	61.033	70.327	77.747
<a href="#">Jordan</a>	13.633	12.095	8.830	13.826
<a href="#">Kazakhstan</a>	28.265	29.215	28.299	24.692
<a href="#">Kuwait</a>	24.805	29.682	33.110	32.410
<a href="#">Kyrgyz Republic</a>	1.720	1.831	2.067	2.238
<a href="#">Lebanon</a>	44.476	47.859	52.531	47.856
<a href="#">Oman</a>	13.025	14.366	14.401	15.951
<a href="#">Qatar</a>	31.182	16.809	33.185	42.082
<a href="#">Saudi Arabia</a>	459.313	556.571	673.740	737.796
<a href="#">Turkey</a>	85.959	87.937	119.183	131.053
<a href="#">United Arab Emirates</a>	32.785	37.269	47.035	68.202
<a href="#">Yemen, Rep.</a>	5.939	4.525	6.151	5.344
<b>Total Arab influence</b>	<b>849.051</b>	<b>943.738</b>	<b>1.132.662</b>	<b>1.248.553</b>

Scandinavian				
<a href="#">Denmark</a>	76.510	84.955	89.698	88.677
<a href="#">Finland</a>	9.547	10.272	11.082	11.272
<a href="#">Norway</a>	52.798	49.397	51.856	58.283
<a href="#">Sweden</a>	48.246	50.214	52.245	65.363
<b>Total Scandinavian influence</b>	<b>187.101</b>	<b>194.838</b>	<b>204.881</b>	<b>223.595</b>

East European				
<a href="#">Bosnia and Herzegovina</a>	4.411	4.247	4.390	4.984
<a href="#">Bulgaria</a>	17.223	17.216	20.507	19.883
<a href="#">Croatia</a>	14.132	14.484	14.807	17.767
<a href="#">Cyprus</a>	1.142	1.187	1.191	916
<a href="#">Georgia</a>	2.263	2.818	2.873	2.823
<a href="#">Kosovo</a>	846	742	1.108	1.103
<a href="#">Latvia</a>	7.606	6.378	7.525	7.895
<a href="#">Lithuania</a>	6.598	8.202	8.529	8.073
<a href="#">Macedonia, FYR</a>	2.277	2.667	2.891	2.748
<a href="#">Moldova</a>	1.717	1.965	2.515	2.821
<a href="#">Montenegro</a>	556	393	459	584
<a href="#">Romania</a>	48.048	48.044	46.711	48.828
<a href="#">Russian Federation</a>	479.222	497.410	437.816	509.692
<a href="#">Serbia</a>	13.308	15.583	14.403	15.432
<a href="#">Slovak Republic</a>	2.156	2.418	2.519	2.153
<a href="#">Slovenia</a>	1.071	987	952	922
<a href="#">Ukraine</a>	34.571	31.789	24.553	20.414
<b>East European influence</b>	<b>637.147</b>	<b>656.530</b>	<b>593.749</b>	<b>667.038</b>

## Anexo B: Lista de indivíduos e entidades sujeitos a bloqueio de ativos no âmbito das Sanções Internacionais das Nações Unidas (2016)



REFERENCE: SCA/2/16 (12)

[ELECTRONIC VERSION ADDRESSED  
TO PERMANENT MISSIONS TO THE  
UNITED NATIONS IN NEW YORK]

The Chair of the Security Council Committee pursuant to resolutions 1267 (1999), 1989 (2011) and 2253 (2015) concerning ISIL (Da'esh), Al-Qaida and associated individuals, groups, undertakings and entities presents his compliments to the Permanent Representatives and Observers to the United Nations and wishes to convey the following:

On 20 April 2016, the Committee approved the **addition of the entries** specified below to its List of individuals and entities subject to the assets freeze, travel ban and arms embargo set out in paragraph 2 of Security Council resolution 2253 (2015) adopted under Chapter VII of the Charter of the United Nations.

### A. Individuals associated with ISIL (Da'esh) and Al-Qaida

**QDi.391. Name:** 1: TURKI 2: MUBARAK 3: ABDULLAH 4: AHMAD AL-BINALI  
**Title:** na **Designation:** na **DOB:** 3 Sep. 1984 **POB:** Al Muharraq, Bahrain **Good quality a.k.a.:** a) Turki Mubarak Abdullah Al Binali b) Turki Mubarak al-Binali c) Turki al-Benali d) Turki al-Binali **Low quality a.k.a.:** a) Abu Human Bakr ibn Abd al-Aziz al-Athari b) Abu Bakr al-Athari c) Abu Hazm al-Salafi d) Abu Hudhayfa al-Bahrayni e) Abu Khuzayma al-Mudari f) Abu Sufyan al-Sulami g) Abu Dergham h) Abu Human al-Athari **Nationality:** Bahrain (citizenship revoked in Jan. 2015) **Passport no.:** a) Bahraini passport number 2231616 (issued on 2 Jan. 2013, expires on 2 Jan. 2023) b) Bahraini passport number 1272611 (previous, issued on 1 Apr. 2003) **National identification no.:** 840901356 **Address:** na **Listed on:** 20 April 2016 **Other information:** Head of religious compliance police and a recruiter of foreign terrorist fighters for Islamic State in Iraq and the Levant (ISIL), listed as Al-Qaida in Iraq (QDe.115), as of mid-May 2015.



**QDi.392 Name: 1: FAYSAL 2: AHMAD 3: BIN ALI 4: AL-ZAHRANI**

**Original Script:** فيصل احمد بن علي الزهراني

**Title:** na **Designation:** na **DOB:** 19 Jan. 1986 **POB:** na **Good quality a.k.a.:** a) Faisal Ahmed Ali Alzahrani **Low quality a.k.a.:** a) Abu Sarah al-Saudi b) Abu Sara Zahrani **Nationality:** Saudi Arabia **Passport no.:** a) Saudi Arabian passport no. K142736 (issued 14 Jul. 2011 in Al-Khafji, Saudi Arabia) b) Saudi Arabian passport no. G579315 **National identification no.:** na **Address:** Syrian Arab Republic **Listed on:** 20 April 2016 **Other information:** Was the lead oil and gas division official of Islamic State in Iraq and the Levant (ISIL), listed as Al-Qaida in Iraq (QDe.115), for Al Barakah Governorate, Syrian Arab Republic, as of May 2015.

**QDi.393 Name: 1: TUAH 2: FEBRIWANSYAH**

**Title:** na **Designation:** na **DOB:** 18 Feb. 1968 **POB:** Jakarta, Indonesia **Good quality a.k.a.:** a) Tuah Febriwansyah bin Arif Hasrudin b) Tuwah Febriwansah c) Muhammad Fachri d) Muhammad Fachria e) Muhammad Fachry **Low quality a.k.a.:** na **Nationality:** Indonesia **Passport no.:** na **National identification no.:** Indonesian National Identity Card number 09.5004.180268.0074 **Address:** Jalan Baru LUK, No.1, RT 05/07, Kelurahan Bhakti Jaya, Setu Sub-district, Pamulang District, Tangerang Selatan, Banten Province, Indonesia **Listed on:** 20 April 2016 **Other information:** Leader of an Indonesia-based organization that has publicly sworn allegiance to Islamic State in Iraq and the Levant (ISIL), listed as Al-Qaida in Iraq (QDe.115). Provided support to ISIL in the areas of recruitment, fundraising, and travel. Detained in Indonesia by Indonesian authorities as of 21 March 2015 and charged with terrorism offenses.

**QDi.394 Name: 1: HUSAYN 2: JUAYTHINI**

**Title:** na **Designation:** na **DOB:** 3 May 1977 **POB:** Nuseirat Refugee Camp, Gaza Strip, Palestinian Territories **Good quality a.k.a.:** a) Hussein Mohammed Hussein Aljeithni b) Husayn Muhammad al-Juaythini c) Husayn Muhammad Husayn al-Juaythini d) Husayn Muhamad Husayn al-Juaythini e) Husayn Muhammad Husayn Juaythini **Low quality a.k.a.:** Abu Muath al-Juaitni **Nationality:** Palestinian **Passport no.:** 0363464 (issued by Palestinian Authority) **National identification no.:** na **Address:** Gaza Strip, Palestinian Territories **Listed on:** 20 April 2016 **Other information:** Link between Islamic State in Iraq and the Levant (ISIL), listed as Al-Qaida in Iraq (QDe.115), leader Abu Bakr al-Baghdadi, listed as Ibrahim Awwad Ibrahim Ali al-Badri al-Samarrai (QDi.299), and armed groups in Gaza. Was using money to build an ISIL presence in Gaza.

**QDi.395 Name: 1: MUHAMMAD 2: SHOLEH 3: IBRAHIM**

**Title:** Ustad **Designation:** na **DOB:** Sep. 1958 **POB:** Demak, Indonesia **Good quality a.k.a.:** a) a) Mohammad Sholeh Ibrahim b) Muhammad Sholeh Ibrohim c) Muhammad Soleh Ibrahim d) Sholeh Ibrahim e) Muh Sholeh Ibrahim **Low quality a.k.a.:** na **Nationality:** Indonesia **Passport no.:** na **National identification no.:** na **Address:** na **Listed on:** 20 April 2016 **Other information:** Has served as the acting emir of Jemmah Anshorut Tauhid (JAT) (QDe.133) since 2014 and has supported Islamic State in Iraq and the Levant (ISIL), listed as Al-Qaida in Iraq (QDe.115).

In accordance with paragraph 49 of resolution 2253 (2015), the Committee has made accessible on its website the narrative summaries of reasons for listing of the above names, at the following URL:

[https://www.un.org/sc/suborg/en/sanctions/1267/aq\\_sanctions\\_list/summaries](https://www.un.org/sc/suborg/en/sanctions/1267/aq_sanctions_list/summaries). Copies of the narrative summaries of reasons for listing are attached to this note verbale.



To obtain a fully updated version of the List of individuals and entities subject to the sanctions measures, Member States are encouraged to consult, on a regular basis, the Committee's website at the following URL:

[https://www.un.org/sc/suborg/en/sanctions/1267/aq\\_sanctions\\_list](https://www.un.org/sc/suborg/en/sanctions/1267/aq_sanctions_list). The ISIL (Da'esh) and Al-Qaida Sanctions List is available in HTML, PDF and XML format.

In accordance with paragraph 19 of resolution 1526 (2004), the Committee's Secretariat automatically conveys updates of the ISIL (Da'esh) and Al-Qaida Sanctions List to States, regional and sub-regional organizations by e-mail shortly following the postings of such updates on the Committee's website. Member States are invited to submit any updated or new contact information for this purpose to the secretariat by e-mail to: [SC-1267-Committee@un.org](mailto:SC-1267-Committee@un.org) or fax: +1 (212) 963-1300. The Committee encourages all States to allow implementation of updates of the ISIL (Da'esh) and Al-Qaida Sanctions List based on e-mails, soft-copy notices, or website postings.

The Committee's ISIL (Da'esh) and Al-Qaida Sanctions List is updated regularly on the basis of relevant information provided by Member States and international and regional organizations.

The Consolidated United Nations Security Council Sanctions List is also updated following all changes made to the ISIL (Da'esh) and Al-Qaida Sanctions List. An updated version of the Consolidated List is accessible via the following URL: <https://www.un.org/sc/suborg/en/sanctions/un-sc-consolidated-list>.

20 April 2016

## Anexo C: Multidisplinariedade na lista de autores referenciados

### Especialidade dos autores

Ciência política	28
Economia	23
Sociologia	10
Jornalismo	10
Gestão de Empresas	9
Relações Internacionais	9
Estratégia	8
Estratégia Militar	7
Geopolítica	6
Filosofia	6
Historiador	5
Intelligence	3
Military intelligence	3
Antropologia	3
Biologia	3
Geeconomia	2
Engenharia	2
Direito	2
Consultor	2
Matemática	2
Gestão estratégica	2
Biologia Marinha	2
(em branco)	2
Financeira e Governance	2
Filosofia política	2
Geografia económica	2
Auditoria	1
Ciências Sociais	1
Financeira e Contabilidade	1
Direito	1
Politica Internacional	1
Financeira e Monetária	1
Gestão Financeira	1
Financeiro e Intelligence	1
Medicina	1
Direito económico	1
Política	1

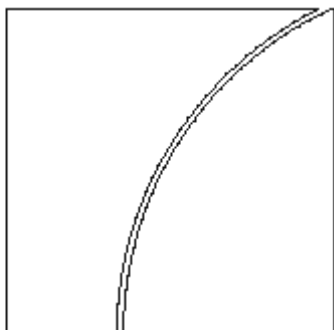
Geoestratégia	1
Politologia	1
Administração pública	1
Ciência Humanas e Sociais	1
Geógrafo e Historiador	1
Estudos Americanos	1
Direito internacional	1
Ciência política e história	1
Geopolítica e Geoestratégia	1
Metodologia	1
Advocacia	1
Neurociências e geoestratégia	1
Economia	1
Política económica internacional	1
Governance	1
Político militar	1
História Política	1
Psicologia	1
Economia- Geoeconomia	1
Consultor internacional	1
Economia internacional	1
Gestão Financeira	1
Intelligence e Defesa	1
Escritor	1
Empresário e Investor	1
Político	1
Liderança	1
Marketing	1
Física	1

**Países dos autores**

EUA	73
Reino Unido	37
Portugal	29
Alemanha	9
França	6
Canada	6
Australia	5
Israel	3
Suiça	2
Turquia	2
Brasil	2
China	2
Finlandia	2
Luxemburgo	1
Arábia Saudita	1
Argentina	1
Chile	1
Japão	1
Irlanda	1
Noruega	1
EU	1
Espanha	1
Italia	1
Itália	1
Hungria	1
Austria	1
India	1
Coreia	1
Holanda	1

## **Anexo D: Developments in credit risk management across sectors – current practices and recommendations (BIS, junho de 2015)**

### **The Joint Forum**



**Developments in credit  
risk management across  
sectors: current practices  
and recommendations**

June 2015



**BANK FOR INTERNATIONAL SETTLEMENTS**

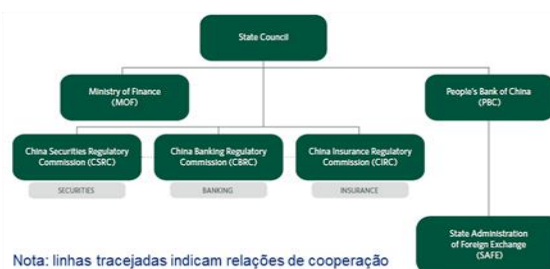
## Anexo E: Exemplos práticos dos modelos de supervisão (Deloitte, 2015)

### Exemplos práticos de modelo de supervisão

#### *Institutional Approach*

##### Estrutura de supervisão/ regulação do sector financeiro - China:

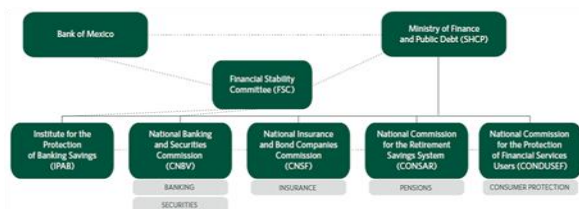
A estrutura de supervisão do sector financeiro tem por base o *Institutional Approach*, no entanto existem aspectos do *Functional Approach* em resposta ao desenvolvimento da economia e dos mercados financeiros. Inclui um Banco Central e três Instituições de supervisão paralelas entre as principais Autoridades de supervisão.



Nota: linhas tracejadas indicam relações de cooperação

##### Estrutura de supervisão/ regulação do sector financeiro – México:

A estrutura de supervisão/ regulação no México pode ser descrita como um *Institutional Approach*. Sete entidades têm a responsabilidade sobre a supervisão do sector financeiro.

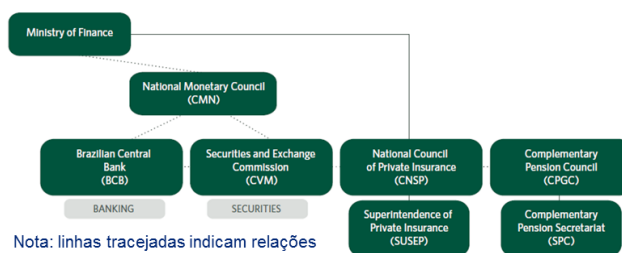


Nota: linhas tracejadas indicam relações de cooperação

#### *Functional Approach*

##### Estrutura de supervisão/ regulação do sector financeiro - Brasil:

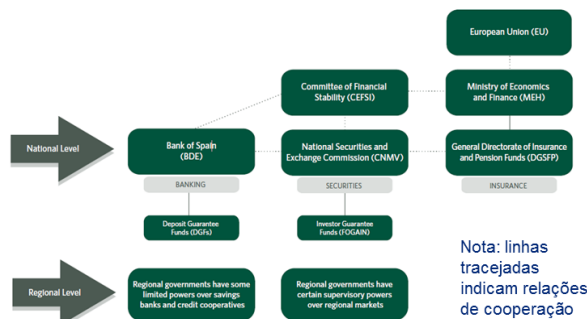
A estrutura de supervisão do sector financeiro Brasileiro é caracterizado como um *Functional Approach* com alguns aspectos do *Institutional Approach*.



Nota: linhas tracejadas indicam relações de cooperação

##### Estrutura de supervisão/ regulação do sector financeiro – Espanha:

A estrutura Espanhola parece querer evoluir no sentido de um *Twin Peaks Approach* modificado. Existem três supervisores prudenciais (BDE, CNVM e DGSFP) e adicionalmente, os governos regionais têm poderes de regulação de *corporate governance*, protecção dos consumidores, transparência e contribuições sociais.



Nota: linhas tracejadas indicam relações de cooperação



## Integrated Approach

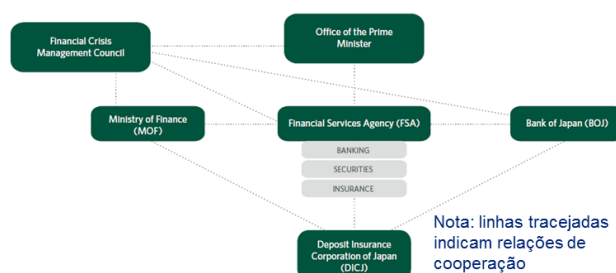
### Estrutura de supervisão/ regulação do sector financeiro - Alemanha:

A estrutura de supervisão do sector financeiro segue o *Integrated Approach*, onde o BaFin, criado em 2002, representa o papel de supervisor financeiro de instituições de crédito, fornecedores de serviços financeiros, seguradoras e mercados de capitais. Tem como objectivo principal a garantia do funcionamento adequado, estabilidade e integridade do sistema financeiro Alemão.



### Estrutura de supervisão/ regulação do sector financeiro – Japão:

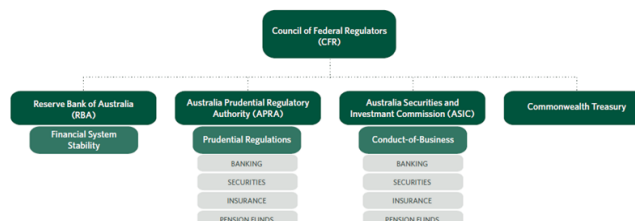
A estrutura de supervisão/ regulação do Japão segue o *Integrated Approach*, conduzido pela FSA, mantendo o Ministro das Finanças e o Banco do Japão um papel relevante.



## Twin Peaks Approach

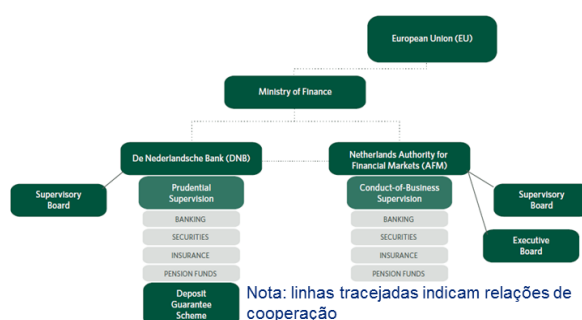
### Estrutura de supervisão/ regulação do sector financeiro - Australia:

A estrutura de supervisão do sector financeiro segue o *Twin Peaks Approach*, com a APRA responsável pela supervisão e regulação prudencial e a ASIC pela supervisão e regulação comportamental (conduta de mercado).




### Estrutura de supervisão/ regulação do sector financeiro – Holanda:

A estrutura de supervisão/ regulação na Holanda segue o *Twin Peaks Approach*, com a DNB e AFM. Enquanto supervisores, existe a necessidade de colaboração próxima: foi concluído o "Covenant" que delimita os procedimentos para a cooperação e coordenação das actividades de supervisão recorrentes.



## Anexo F: Payment Services Directive – SEPA – EU



Document library | Single Rulebook Q&A | Contacts | CEBS archive | Extranet | English

Search the EBA website

Search

Advanced search

About us
Regulation and policy
Supervisory convergence
Risk analysis and data
Consumer corner
News & press

EBA Home

Regulation and policy

Payment services and...

Single Rulebook

Implementing Basel III in Europe

Implementing FSB Key Attributes on resolution matters

Topics

Accounting and auditing

Anti-money laundering

Colleges of supervisors

Consumer protection and financial innovation

Credit risk

External Credit Assessment Institutions (ECAI)

Financial conglomerates

Internal governance

Investment Firms

Large exposures and structural measures

Leverage ratio

Liquidity risk

Market infrastructures

Market risk

Model validation

Operational risk

Own funds

Payment services and electronic money

Passporting and supervision of branches

Recovery, resolution and DGS

Remuneration

Securitisation and covered bonds

Supervisory reporting

Supervisory review and evaluation (SREP) and Pillar 2

Transparency and Pillar 3

Other topics

Payment services and electronic money

The EBA's work in the area of payments and electronic money is aimed at ensuring that payments across the EU are secure, easy and efficient. The regulatory output in this section includes the [technical standards and guidelines](#) under the revised Payment Services Directive (PSD2); the mandate conferred on the EBA in the Interchange Fee Regulation (IFR); the EBA Guidelines on the security of internet payments; and the EBA's views on financial innovations in the payments sector, such as 'virtual currencies'.

Related links:

[EBA's Consumer corner](#)  
[Consumer protection and financial innovation](#)  
[Anti-money laundering](#)

Technical Standards, Guidelines & Recommendations

Guidelines on major incidents reporting under PSD2

These Guidelines are in support of the objectives of the PSD2 of strengthening the integrated payments market across the European Union, ensuring a consistent application of the legislative framework, promoting equal conditions for competition, providing a secure framework on the payments environment and protecting consumers.

Status: Under development

Guidelines on authorisation and registration under PSD2

These Guidelines are in support of the objective of PSD2 of strengthening an integrated payments market across the European Union, ensuring a consistent application of the legislative framework, and promoting equal conditions for competition.

Status: Under development

Guidelines on the criteria on how to stipulate the minimum monetary amount of the professional indemnity insurance under PSD2

These Guidelines define the criteria Competent Authorities should consider when stipulating the minimum monetary amount of the professional indemnity insurance (PII) or comparable guarantee for payment initiation and account information service providers under the revised Payment Service Directive (PSD2)

Status: Under development

Regulatory Technical Standards on passporting under PSD2

These Regulatory Technical Standards (RTS) on the framework for cooperation and exchange of information between competent authorities for passporting will ensure that information about those payment institutions that carry out business in one or more EU Member States is exchanged consistently between the national authorities of the home and host Member States. They distinguish the notifications related to branch establishments, agent's engagement and free provision of services.

Status: Final draft adopted by the EBA and submitted to the European Commission

Opinions, Reports and other Publications

Opinions

EBA Opinion on the Commission's proposal to bring virtual currency entities (EBA-Op-2016-14) [160.6KB]

In an Opinion issued today, the EBA welcomed the Commission's proposal to bring virtual currency exchange platforms and custodian wallet providers within the scope of the 4th Anti-Money Laundering...

[Read more](#)

11/08/2016

EBA Opinion on Virtual Currencies EBA/Op/2014/08 [619.8KB]

Warnings

Warning of the European Banking Authority - Warning to consumers on virtual currencies (EBA WRG 2013 01) [306.4KB]

The European Banking Authority (EBA) issued today a warning on a series of risks deriving from buying, holding or trading virtual currencies such as Bitcoins. The EBA said that consumers are not...

[Read more](#)

12/12/2013

VALORIZAMOS PESSOAS | WWW.ISCSP.ULISBOA.PT

636

---

## **C2B - Prestação de Serviços a Clientes**

**Registo Normalizado (XML) SEPA**

|  
  
|

**Versão: 03.01**

**Estado: Final**

**Entrada em vigor: 2016-11-21**

## Anexo G

### Background of European Single Supervision Mechanism

#### *Background:*

*On 12 September 2012 the Commission adopted two proposals for the establishment of a single supervisory mechanism (SSM) for banks led by the European Central Bank (ECB). The proposal for the SSM regulation aimed to confer upon the ECB specific supervisory tasks over credit institutions in the Euro area. The accompanying proposal for the regulation on the European banking Authority (EBA) aimed to introduce limited amendments to the Regulation setting up the EBA to ensure a balance in its decision making structures between the euro area and non-euro area Member States.*

*This legislative package followed the Euro area summit on 29 June 2012, which called on the Commission to present proposals for the setting up of a single supervisory mechanism as a precondition for a possible direct recapitalisation of banks by the ESM (European Stability Mechanism). A unanimous agreement was reached in the ECOFIN Council on 13 December on the Commission's proposal for a Single Supervisory Mechanism. The European Council of 14 December welcomed the agreement reached and called on the co-legislators "to rapidly agree so as to allow its implementation as soon as possible". Following intensive trilogue negotiations during January and February, co-legislators reached agreement on the package on 19 March 2013. The European Parliament had given its assent in principle to the package in May. This was followed by national parliamentary procedures which have been completed in the meantime. After the EP vote, the Council has formally confirmed the agreement, and the legal texts will be published by the end of October. The SSM is expected to enter into force on 4 November 2013. The supervisory powers of the ECB will be fully effective and operational one year after the entry into force of the text. New rules adapting the operating rules of the European Banking Authority (EBA) to this new framework will also enter into force in parallel.*

*Key elements of the SSM: The establishment of the Single Supervisory Mechanism (SSM) is a first step towards a banking union and one of the pre-conditions for direct recapitalisation by the ESM. An integrated «Banking Union» will also include a common bank resolution mechanism, underpinned by a single rulebook. 1. The SSM applies to all the euro-area Member States and is open to the participation of other Member States who wish to embark on a path of deeper integration for supervision. 2. Non-euro area Member States may decide to join the SSM by establishing a close cooperation between their competent authorities and the ECB. In that case they may, on an equal footing with the euro-area Member States, participate in the activities of the newly created Supervisory Board which is in charge of planning and executing the supervisory tasks conferred upon the ECB. 3. The Regulation confers key supervisory tasks and powers to the ECB over all the credit institutions established within the euro area. The ECB carries out its tasks within a SSM composed of the ECB and national competent authorities. 4. Within the SSM, the ECB will be responsible for the supervision of all 6000 banks of the euro area. In particular: • the ECB*

*shall ensure the coherent and consistent application of the Single rulebook in the euro area.*

- the ECB will directly supervise banks having assets of more than EUR 30 billion or constituting at least 20% of their home country's GDP or which have requested or received direct public financial assistance from the EFSF (European Financial Stability Facility) or the ESM.*
- the ECB will monitor the supervision by national supervisors of less significant banks. The ECB may at any moment decide to directly supervise one or more of these credit institutions to ensure consistent application of high supervisory standards. The work of national supervisors is integrated into the SSM: for instance, the ECB will send instructions to national supervisors, and national supervisors have a duty to notify the ECB of supervisory decisions of material consequence.*

*1. The governance structure of the ECB will consist of a separate Supervisory Board supported by steering committee, the ECB Governing Council, and a mediation panel to solve disagreements that may arise between national competent authorities and the Governing Council. Clear separation between the ECB's monetary tasks and supervisory tasks is fully ensured.*

*2. For cross-border banks active both within and outside Member States participating in the SSM, existing home/host supervisor coordination procedures will continue to exist as they do today. To the extent that the ECB has taken over direct supervisory tasks, it will carry out the functions of the home and host authority for all participating Member States.*

*3. The rules on the functioning of the EBA have been adapted and its role reinforced. The EBA will continue developing the single rulebook applicable to all 27 Member States. In order to foster consistency and efficiency of supervisory practices across the whole Union, it will develop a single supervisory handbook. It will also ensure that regular stress-tests are carried out to assess the resilience of European banks. There will be safeguards for non-euro zone Member States by means of double majority voting requirements for EBA decisions on mediation and on technical standards. This ensures that decisions are backed by both a majority of the participating and the non-participating Member States.*

*4. The SSM will be in place one year after the entering into force of the agreed texts. To allow for a smooth transition some flexibility by means of transitional arrangements is foreseen.*

*5. The Commission also hopes for quick agreement by the end of the year on the pending proposals on bank restructuring and resolution and deposit guarantee schemes, and on the Commission's proposal for a single European resolution mechanism to deal efficiently with cross-border bank resolution and avoid taxpayers' money going into rescuing banks. BCE, 2013, s/p)*

**WWW.ISCSP.ULISBOA.PT**